中国民间意见领袖

薛涌

之 草根才是主流




COAY
Books

目录
Content

- 第1节：主流经济学家批判
- 第2节：从世界史看经济与民主
- 第3节：产权不对称
- 第4节：你是改革还是反改革
- 第5节：自由经济还是寡头经济(1)
- 第6节：自由经济还是寡头经济(2)
- 第7节：“自由派”为何失去民心(1)
- 第8节：“自由派”为何失去民心(2)
- 第9节：不理性的“理性思考”
- 第10节：精英的理性和小民的直觉(1)
- 第11节：精英的理性和小民的直觉(2)
- 第12节：自由派经济学家怕自由
- 第13节：改革需要理念的撞击
- 第14节：高学费真对穷人有好处？
- 第15节：网络民主与群体智慧
- 第16节：不要以文革心态对待公共辩论(1)
- 第17节：不要以文革心态对待公共辩论(2)
- 第18节：市场经济中的伪君子
- 第19节：财富态度：怎样对待穷人(1)
- 第20节：财富态度：怎样对待穷人(2)
- 第21节：财富态度：怎样对待穷人(3)
- 第22节：拆迁中的中国经济
- 第23节：美国工人怎么下岗
- 第24节：蔑视穷人的代价(1)
- 第25节：蔑视穷人的代价(2)
- 第26节：富人要有什么派头(1)
- 第27节：富人要有什么派头(2)
- 第28节：穷人凭什么给富人腾地方
- 第29节：流浪人员是人，不是病毒(1)
- 第30节：流浪人员是人，不是病毒(2)

- 第31节：全球化中的贫富(1)
- 第32节：全球化中的贫富(2)
- 第33节：中外富翁的财富观念
- 第34节：好事自己做
- 第35节：卡耐基与美国的慈善传统(1)
- 第36节：卡耐基与美国的慈善传统(2)
- 第37节：巴菲特为什么要把财产给盖茨(1)
- 第38节：巴菲特为什么要把财产给盖茨(2)
- 第39节：市场经济的道德基础(1)
- 第40节：市场经济的道德基础(2)
- 第41节：房地产不是暴利产业
- 第42节：我们怎能听任任志强得势
- 第43节：财阀学阀，欺行霸市
- 第44节：民不可辱
- 第45节：为什么商品房的成本应该公开(1)
- 第46节：为什么商品房的成本应该公开(2)
- 第47节：美国的房价
- 第48节：用博客激活语文教学
- 第49节：馒头，屁，博客(1)
- 第50节：馒头，屁，博客(2)
- 第51节：我要博客，我要革命
- 第52节：网络文化的反智主义精神
- 第53节：美国人为什么比我们尊重长辈(1)
- 第54节：美国人为什么比我们尊重长辈(2)
- 第55节：就“抄袭”事件答王晓渔
- 第56节：“日本版画事件”错在何处
- 第57节：拷问中国人的良知
- 第58节：给媒体成长的时间
- 第59节：我们的母语变成了英文(1)
- 第60节：我们的母语变成了英文(2)
- 第61节：北大批判
- 第62节：北大为什么是二流(1)
- 第63节：北大为什么是二流(2)
- 第64节：北大是什么心态
- 第65节：北大、清华要甘当二流
- 第66节：名校野鸡化，北大当先锋

- 第67节：大学应该怎样对待文化旅游
- 第68节：对“天价写作班”进行道德审判(1)
- 第69节：对“天价写作班”进行道德审判(2)
- 第70节：彩票是个什么学科(1)
- 第71节：彩票是个什么学科(2)
- 第72节：怎样公平地招生
- 第73节：北大在干什么
- 第74节：海外学者何必和北大站在一起
- 第75节：是谁惯坏了教授(1)
- 第76节：是谁惯坏了教授(2)
- 第77节：破除专业教育的迷信
- 第78节：进入世界高等教育的WTO
- 第79节：狼已经来了，老虎还远吗？(1)
- 第80节：狼已经来了，老虎还远吗？(2)
- 第81节：香港的大学带来了什么冲击
- 第82节：香港的大学比北大、清华高在哪里(1)
- 第83节：香港的大学比北大、清华高在哪里(2)
- 第84节：如何面临美国高考的挑战
- 第85节：全球化与现代性中的“孟母学堂”
- 第86节：保卫“孟母学堂”
- 第87节：访问学者为什么拖家带口地出国
- 第88节：建设中国的社区学院
- 第89节：我们需要什么样的历史教材
- 第90节：新东方的新方向(1)
- 第91节：新东方的新方向(2)
- 第92节：新东方的新方向(3)
- 第93节：大学要为仝正国们做好准备
- 第94节：大学要对老年人敞开大门
- 第95节：教授保姆与孟母
- 第96节：大学市场化的改革不能再拖了(1)
- 第97节：大学市场化的改革不能再拖了(2)
- 第98节：增加国家奖学金
- 第99节：产业化不是教育改革的替罪羊
- 第100节：中印大学的比较(1)
- 第101节：中印大学的比较(2)
- 第102节：何不减免学债

- 第103节：以大学税代替教育贷款
- 第104节：引进博士候选人制度
- 第105节：展望即将发生的奖学金大战
- 第106节：技工吃香对大学改革的启示
- 第107节：除了哈佛我们还应该知道什么
- 第108节：未来中国高等教育的中心
- 第109节：香港是中国的文化沃土
- 第110节：精英主义与草根主义(1)
- 第111节：精英主义与草根主义(2)
- 第112节：哈佛学生选什么专业
- 第113节：在哈佛必须学什么？
- 第114节：大学为什么要尊文史
- 第115节：大学教育要有“核心课程”(1)
- 第116节：大学教育要有“核心课程”(2)
- 第117节：大学教育要经世致用
- 第118节：大学生怎么就不能扫地
- 第119节：大学生的住所与大学的理念
- 第120节：大学生不是专业奴
- 第121节：考大学报什么专业好(1)
- 第122节：考大学报什么专业好(2)
- 第123节：美国人大学毕业要欠多少钱
- 第124节：这是中国大学的一场革命
- 第125节：高考：带着锁链也要跳舞
- 第126节：高考面能否放宽
- 第127节：在大学里要做的20件事
- 第128节：在大学里要做的20件事
- 第129节：重新“上山下乡”
- 第130节：我们的生活，我们的情感
- 第131节：中国能创造体育吗？
- 第132节：把中国建成自行车的天堂
- 第133节：中国的月亮不如外国的亮
- 第134节：我们要一个什么样的北京
- 第135节：我们不能回避性道德
- 第136节：致李银河：我为什么要和你辩论(1)
- 第137节：致李银河：我为什么要和你辩论(2)
- 第138节：致李银河：我为什么要和你辩论(3)

- 第139节：李银河，请不要起诉《金陵晚报》
- 第140节：启蒙陷阱中的李银河
- 第141节：上帝是否决定了我们的贫富(1)
- 第142节：上帝是否决定了我们的贫富(2)
- 第143节：影响我的三本书
- 第144节：我没有钱，但挺“主流”
- 第145节：薛涌其人其文(1)
- 第146节：薛涌其人其文(2)
- 第147节：薛涌其人其文(3)
- 第148节：薛涌其人其文(4)
- 第149节：为生计写作，写到走火入魔(1)
- 第150节：为生计写作，写到走火入魔(2)

第1节：主流经济学家批判

主流经济学家批判

再论中国不能永远为世界打工

两年前，我写了一篇题为《中国不能永远为世界打工》的文章，在《南方都市报》发表，但标题被改了。后来，这个标题，成为我新著的书名。

2005年出现过郎顾之争，人们对以产权为核心的改革越来越怀疑，自由派经济学家的名声越来越不好。其实，我是信奉新自由主义的，对自由派有天生的同情。不过，我对中国的自由派，一直有着强烈的批评。他们不听我的批评，也是陷入今天的困境的原因。我希望我的新书对他们的理论有所修正，使得自由派能够重新出发。

记得两年前，陈志武先生在纽黑文请我和国内自由派经济学家的一位代表人物吃饭。这位自由派是厚道真诚之士，所以大家废话没有，很快进入了观点的交锋。我当时提到自己的文章《中国不能永远为世界打工》。他马上直言不讳：“这种话我一听就烦。不打工怎么办？美国人不打工吗？”我说中国的发展过分依赖外资，对工人的权利保护不够，老百姓挣得太少，自己无法发展，除了永远给人打工外别无出路，等等。他马上驳斥：“打工是老百姓愿意。他们不打工能干什么？打工是发展的开始。工资那么高，还有什么竞争力？”我问美国人工资高，怎么还有竞争力呢？他随口就说：“你看看美国，根本没有竞争力。你回来看看咱们的企业。美国争不过咱们才说咱们工人的工资低。”

这次饭局上的辩论，最清楚地体现了我这个海外自由派和国内自由派的不同。我的基本信念完全是新自由主义的：充分的市场竞争，是发展的基础，也是社会公平的基础。但是，最充分的竞争，是排斥垄断的竞争，是使最小的经济体有参与机会的竞争。要想保护市场的

充分竞争，我们的国家和社会就必须保护这些最小经济体的利益。为什么？因为“小的是美好的”：最小的经济体最有效率。

那么，什么是最小的经济体呢？最小的经济体就是个人，就是家庭。社会要保证这些经济体得到公平的报酬，挣得足够的资本提升自己的层次。比如，一个工人家庭，挣的工资不仅要能维持基本的生活，而且还可以投资子女教育，使下一代“产业升级”。这是一个国家竞争力的长远保障。如果都像我们这样，民工有时甚至拿不到工资，子女入学也受歧视，那么民工的孩子就永远是民工，盲流的孩子就永远是盲流。即使中国未来想发展高端产业，民工的子女连受教育的机会也没有，你哪里找未来高端产业的劳动力？这样的发展，无异于杀鸡取卵，因为眼前的利润牺牲长期的发展目标。

我不妨举个活生生的例子。福特汽车公司最近陷入大危机，裁员3万。以后说不定会倒闭。这大概证明了那位自由派经济学家的话：“美国根本没有竞争力！”试想，工人的年薪五六万美元，外加一大堆福利，退休人员优厚的退休金也扛在肩上，还怎么和我们年薪不到两千美元的工人竞争？这话其实在20世纪80年代就是真理。当时有眼睛的人就能看明白：美国的家用电器，美国的汽车，早晚要被日本打败。高工资伤害竞争力，似乎成了不争的事实。

但是，随着美国的家电市场、汽车市场纷纷被日本和韩国占领，我们看到的是什么呢？美国国力和经济效率的直线上升！这二十多年，美国从劳动生产率、人均收入等指标上看，都明显高出日本和欧洲一筹。为什么？家电工厂倒了，今后汽车厂也会倒，但是，这些企业虽然瓦解，美国最小的经济体（即个人和家庭）的竞争力却是有保证的。人家有高工资，高福利，人家送孩子上大学，下一代摇身一变成了软件设计师、医生，家庭作为一个经济体升级了。全社会都这样，经济当然就有后劲。

这次福特的危机，尤其让人感慨万千。据《华尔街日报》报道，福特正在考虑，给几个工厂被解雇的工人提供上大学的学费，15000美

元1年，保证4年的大学学费！人家企业火都上了房，还不得不花这个钱。你还指望这个企业能生存得下去吗？但是，人家的市场经济成熟了。在大企业和社会的最小经济体之间，有制度保证小经济体的利益。人家怕的不是一个福特公司的破产，怕的是成千上万工人、家庭的破产。只要这些小经济体能存活，保持竞争力，国家就会有竞争力。毕竟后者才是社会的细胞。

第2节：从世界史看经济与民主

所以，我在书中提出的，是一个新自由派的理念：中国的未来决定于充分的市场竞争。这一竞争的基础，就在于最小经济体（个人和家庭）的基本福利和素质。倒几家大企业没有关系，GDP上涨慢一点没有关系，但是，老百姓在医疗、教育上的基本需求必须满足。一个民工，必须有足够的能力投资于自己的孩子，使之长大后不再是民工。以牺牲这些小经济体为代价发展大企业，无非是一种变身的计划经济。

从世界史看经济与民主

最近又有一位“主流经济学家”李稻葵出来说话，称印度的经验证明：在经济不发达的国家民主制度应该缓行。此论已经受到许多人的驳斥。不过，人们很少论及经验性的证据。既然经济学家是最讲究经验和实证的，我们就有义务检讨一下他们的结论的证据。

只要看一看世界各国人均GDP的排名就知道，发达国家基本上都是民主国家。中国排在第118位。在这个位置之后的主要民主国家，大概也只有印度了。面对这样的经验事实，不喜欢民主的人自然要解释：那些民主国家发达证明民主只适合发达国家，而并非它们因为民主才发达。印度这一孤证，也就使这样的人如获至宝：看看，民主了半天，怎么还那么穷?

李先生要把自己的话说圆，至少应该论证一下：那些人均GDP排名靠前的国家，是否都是先发达后民主的？这就不得不看看历史。事实上，人类历史的经验表明，民主常常在落后地区发展，并后来居上。如今的世界格局，只能证明民主是经济发展的重要制度优势。

先看民主的发源地希腊。希腊文化发达，经济繁荣。但是真论财富，则比不上东方。这一点希腊人自己也明白。希罗多德在记述雅典的立法者梭伦和东方君主Lydia国王Croesus的对谈就很说明问题。当时Lydia是最富有的国家，Croesus向梭伦炫耀自己的财富，并问梭伦谁是

世界最幸福的人。梭伦举出的两个最幸福的人，都是希腊人。Croesus火了：难道我拥有的一切都不算数？梭伦意味深长地说：你还没有到你人生的尽头，我怎么可以下结论？梭伦的话，不仅预言了Croesus的个人命运（他不久就成为别人的阶下囚），而且也预言了他所代表的制度的命运：专制会一时聚敛财富，但其繁荣却不可长久。

如果这样的例子太遥远，我们不妨看看导致如今的发达和发展中国家历史分途的18世纪。当时的中国，是世界最富有的国家之一。这一点，连亚当·斯密也没有置疑。不过，亚当·斯密做出了预言：中国只要制度不改革，其发展就已经走到头了。结果几十年后，他的话就应验了。率先崛起为世界帝国的，是英国。其繁荣的一个基本原因，就是君主立宪制。在这个制度下，靠选举产生的议会，逐渐控制了政治权力。没有议会的同意，国王不能加税。比如，国王打仗需要经费，但议会不同意加税，国王只好借债。同样是因为君主立宪的制约，国王借钱后不敢赖账，必须偿还。结果，虽然王室债台高筑，财政信誉却比其他政府高，商人愿意把钱借给英王。这就出现了18世纪的奇观：最缺乏敛财能力的英国王室，是最有钱的王室。大家打仗打到最后都没有钱了，只有英王还能借来钱。英王的财政信誉和借贷，创造了现代的金融结构（包括股票市场），奠定了大英帝国崛起的基础。

民主的好处，就是限制政府绝对的权力。这种受限制的权力，在短期内当然可能不如不受限制的权力有作为。比如，在16、17世纪，西班牙从美洲掠夺白银，英王着急，但无法加税敛财，没钱修军舰，争不过人家。结果呢？到18世纪，白拣了银子的西班牙帝国衰落，政府手头拮据的大英帝国反而崛起。美国的兴起何尝不是如此？当年的北美殖民地，很难算是经济发达地区。但最后还是民主制度造就了这个世界第一经济大国。

可笑的是，李先生在一次讲话中还特别举出了美国的例子：你们看看，克林顿要搞医改，既得利益那么多，都出来讨价还价，改得动吗？布什搞社安改革，改得动吗？还是我们有优势。他也不想想，当

年克林顿的医改计划谁来埋单？账不算清楚就改，国家财政怎么承受？美国有句笑话：18世纪的一位医生，每年冬天休假打猎，不看病人。而这也是唯一一个他没有杀死人的季节。政府有时也是如此。什么都不干反而更好。民主制度限制政府的莽撞行动，因为那太危险。这并不说明民主没有效率。如今，麻省就开始实施类似克林顿构想的医改了。成败目前虽未可知，但局部实验会为全国提供经验。这样慢慢推进，并不说明民主的荒唐，而恰恰说明民主的优越。

第3节：产权不对称

再看看印度：如今基础设施那么差，外资仅相当于中国的零头，但GDP的增长率已经接近中国，世界上许多经济学家现在更看好的是印度。《华尔街日报》不久前还特别发表社论，提醒中国不要从印度学错了经验。事实上，民主制度正在帮助印度的经济起飞。印度的法制，不管多么缺乏效率，目前也已经成为印度对中国的一大优势。也正是在这样的法律制度的保护下，印度才能发展出中国还没有的世界一流企业。

也许，我们应该感谢李先生无意中的“真话”。看看如今的主流经济学家，他们反感互联网、反感媒体、反感“投票”、反感老百姓能够发出自己的声音。所以李先生对印度的蔑视也就不令人奇怪了。不过，我还是要搬出希罗多德的老故事，请他们记住梭伦对Croesus讲过的话：第一，财富本身并非是幸福的尺度，我们不能用经济发展衡量一切；第二，即使谈经济发展，也应该耐心一点，看看谁笑在最后。人类迄今为止的历史经验告诉我们，最终还是民主给人们带来的利益最大。

产权不对称

产权问题，是当今改变大辩论中的一个核心。所谓“主流经济学家”也正是在这个问题上遭到网民的炮轰。如果孤立地看，他们的主张并不一定错。比如，国营企业确实要经历一个私有化的过程。不过，界定产权有两个面向。一个是狭隘的经济面向，孤立地针对企业，确认企业归谁所有；另一个则是社会的面向，即产权不过是公民基本权利的一个延伸：企业的所有权要界定，老百姓的所有权更要界定；没有后者，就谈不上前者。

“主流经济学家”的失败，主要在于他们只从第一个面向来理解产权，只站在企业的立场说话，似乎企业的利益就是老百姓的利益。这

样片面强调企业的产权，忽视老百姓的产权，就会造成一种“产权不对称”。

真正的市场经济，是一个论功行赏的经济：谁的贡献大，谁的收益就高。我曾反复强调，比较中美经济，美国的经济增长主要靠其技术和管理优势，因此在这两方面能力突出的精英阶层收入大大高于他人。反观中国近20多年的经济成就，简单劳动力的含量最大，管理和技术上的含量非常低。可见，对中国经济的发展，一般劳动阶层贡献最大，精英的表现乏善可陈。但在分配上却反过来，精英太富，老百姓太穷。这里体现的不是什么市场经济的竞争，而是“产权不对称”的结果。

中国最没有产权的是谁？是农民。他们至今还没有土地所有权，乃至一纸拆迁令，就得眼巴巴地看着大公司在自己的土地上盖楼。当他们丧失了基本的产权后，只能进城给企业打工，没有任何讨价还价的筹码。结果，他们的廉价劳动力刺激了低端制造业的发展。一些“主流经济学家”于是欢呼：这是自由经济的胜利。其实仔细一分析，这哪里是什么自由经济的胜利，这分明是不自由经济的暴利。这种暴利，在短期内可以创造令人眼花缭乱的经济繁荣，却给中国的长期发展留下一个硕大的陷阱。应该说，任何后发型国家，都必须从低端产业干起，利用自己劳动力便宜的优势。但是，这些国家同时也必须面临另一个挑战：一旦经济起飞、生活水平提高，在劳动力成本上的优势就会丧失；所以必须及时利用初期发展的积累，提高产业层次，向高薪社会过度。从日本的经验看，这个“机会窗”不过就20年的时间。1950年代初期，美国明确告诉日本：你们太穷太落后，根本不具备为美国市场提供产品的能力，还是盯着便宜的亚洲市场吧。但到1970年代初期，一系列的日本公司成为国际一流企业，日本人的工资也很快接近了欧美的水平。中国改革了二十五六年，我们起步在低端上，如今还站在低端上。甚至还很难想象再过10年中国会出现几个像索尼、丰田这样的品牌。为什么？一大原因就是“产权不对称”。在中国的企业，

有不少（如外资）是有明确的产权的；即使许多国内企业，理论上没有明确的产权，实际上还是拥有一些模糊的产权。但老百姓特别是农民，产权得不到最基本的保护。这样，有产权或模糊产权的企业，可以从丧失产权的民工身上牟取暴利。这种得来全不费功夫的暴利，惯坏了企业。结果大家不操心改善管理，不认真更新技术。这样下去，哪里还会有世界一流企业?

第4节：你是改革还是反改革

这也是我不久前和周其仁辩论的一个焦点。他概括出一个“衬衫经济学”，满眼春光地歌颂大好形势：“不能不看好中国”。我则要揭示这种貌似自由竞争之下不自由的现实，以及下层社会失去经济自由的危险后果。如今，中国经济起飞20多年，沿海大城市生活费用高了。从今年开始，中国年轻人口的总量开始下降了。企业一下子面临着民工荒。在“产权不均衡”的条件下成长的企业，没有想过节省人工的问题，无法跳出劳动力密集型的低端产业。当我们的劳动力少了、费用高了以后，外来制造业自然会移师印度、越南。而我们长期对民工的歧视，使其子女很难接受良好的教育，没有供应高端产业的充足人才。在未来20年，靠什么和人家竞争?

所以，即使是抛开人人平等的价值，就经济谈经济，那些“主流经济学家”们也不应该忙着给几个大型国有企业当独董。真正需要他们帮助的，是农民。产权最需要被界定清楚的，也是农民。如果农民有了土地所有权，如果我们的法律能够保证他们的这种权利，就等于给了几千万家小企业启动资金。这些农民可以经营自己的土地，也可以把地卖掉，带着所得的款项进城创业。中国社会一下子有了几千万甚至上亿的小业主，而不是廉价的打工仔。他们会拉动内需，他们会刺激私营企业的创意；未来世界一流大企业，也可能从他们中发展起来。保证他们的权利，才是产权改革的最大胜利。

张维迎：你是改革还是反改革

张维迎教授曾经在会上即兴发言，说改革中既得利益受损害最大的是干部，应该进行补偿，引起媒体的轩然大波。这些言论是根据未经本人过目的记录，无法严格地算做他的思想。如今，他在《经济观察报》接受记者采访，而且亲笔写了“改革中的利益补偿问题”，总算为我们了解他的立场提供了一些根据。

许多人说话时嘴没有把门的，但下笔时有许多“政治正确”的考虑，谨慎得多。从张教授这篇四平八稳的文章中，看得出他也不是例外。不过，即使是四平八稳，他的文章基本上还是证明了他那些引起人们争议的言论并非媒体炒作的谣言。张教授的核心观点是厘清改革与革命之分：“革命是通过暴力和强制手段将财富和权力从一部分人手里剥夺后转移给另一部分人”，“改革必须尊重原体制下形成的既得利益”，“不应该使任何人比原体制下生活得更坏”。“按照这个原则，如果具体的改革措施会带来社会总财富的增加，但同时会导致社会中一部分人利益受损，此时，受益者有责任从自己所得的增加中拿出一部分补偿（“赎买”）受损者，否则就不能称其为改革了。”最绝的是下面一段：“计划体制下，相对于农村的人，城市人就是既得利益阶层……所以，当提高农产品价格时，就必须给城市人副食补助，而当农用生产资料价格上升时，政府并不补贴农民，因为农民不是计划经济的既得利益者。”接着他进一步论证：对政府官员的既得利益应该补偿，否则就会以“暗补”（包括腐败、子女经商等）来代替明补。

是谁告诉张教授改革“不应该使任何人比原体制下生活得更坏”的？比如在中世纪，欧洲的领主对其庄园中的未婚女子享有“初夜权”，这个规矩被“改革”掉了后，领主是否比原体制下生活得更坏？美国的种族隔离制度被改革掉后，许多白人丧失了过去的既得利益，人家得到补偿了吗？从另一方面说，黑人不是原来的种族隔离制度的既得利益者，按张教授的推理，在取消种族隔离制度后，他们还应该继续受种族歧视而得不到任何补偿，因为他们反正过去也没有既得利益。张教授的话无非是强调，改革要补偿过去不合理制度下的强势集团，而不是弱势集团。比如，干部应该得到补偿，否则人家就该腐败了。那么请问，难道你补偿了这些干部，他们就不腐败了吗？再往前推一步，现在许多干部已经腐败了。一旦改革这种滋生腐败的制度，这些腐败的干部就丧失了既得利益。比如贪污500万的干部，比贪污100万的干部丧失的既得利益更大。我们是否应该按照他们贪污的程度

计算他们丧失的既得利益，在改革后对他们进行“补偿”、给最大的贪污犯发最高的奖金呢？与此同时，农民反正不属于既得利益集团，不该得到补偿，要永远低人一等。农产品价格上升，城里人要得到补偿，因为他们是既得利益。但农业生产资料价格上升，农民不该得到补偿，因为他们不属于既得利益。请问，计划体制下农业生产资料价格相对稳定，怎么就不算是农民的“既得利益”呢？农民要是让张教授这样的人计算他们的利益，靠得住吗？

第5节：自由经济还是寡头经济(1)

张教授口口声声把“尊重原体制下的既得利益格局”作为改革的基本原则。请问：如果不触动原有的既得利益格局，还谈什么改革？张教授忘了最关键的一点：改革要对利益受损者进行适当的补偿，但必须是合理的补偿。什么是合理的补偿呢？比如一个工人，一生勤勤恳恳为一家国营工厂服务，没有犯任何错误。但是，改革中这家没有效益的工厂必须关门，他是因为官僚管理的错误而非自己的错误丢了工作，所以应该得到补偿。再看看干部，虽然现在不能垄断软卧待遇，但是，每次招聘公务员都人山人海，乃至参加应聘本身还要花钱买票。在这种情况下，你连下岗工人还打发不了，怎么一天到晚想着给干部补偿呢？

张教授反复讲改革和革命之别，无非是想说，改革是避免革命或者动乱的一个有效手段。但是他忘了，历史上的革命，在绝大多数情况下，是因为弱势阶层的生活状况恶化，他们权衡了采取各种行动的“机会成本”，觉得革命是一个“理性选择”。相反，在改革中，过去的既得利益集团大都受到不同程度的损害，但很少造反。原因是，即使在改革后丧失了许多利益，他们在社会上还属于强势集团。比如在18世纪的英国，掌握土地的绅士贵族还是控制了各种政治权力。后来工商阶层崛起，挑战他们的权威，但是他们的回应大致有二：一是呆在原来的位置上，因为那虽然不是唯一的垄断性统治集团，至少还是统治集团之一；二是利用原来的优越地位和新兴的集团通婚，或转到新兴集团中。他们最反对的就是革命，因为那会毁了他们所拥有的一切。

俗话说“有恒产者有恒心”。那些有既得利益的人，是最不愿意革命的。一个社会要稳定，就必须给所有人（至少是大部分人）一些既得利益，使他们愿意捍卫他们所获得利益的社会。这是对当今改革的一大挑战。如今中国的干部，大部分还是希望留在原来的位置上。另

有不少下了海，生活得也不错。一个头脑正常的人，恐怕不会担心干部出来闹事。相反，一些弱势阶层，到了一无所有、一无所失的地步，最可能成为社会不稳定的因素。我读不懂张教授的学问，更不明白他的心态。不知道他生活在什么样的世界里，怎么一天到晚担心不尊重强势集团的既得利益就会出事，对没有既得利益的人竟可以不管不问？他到底是在改革，还是在反改革？

自由经济还是寡头经济

有人把当今关于改革的大辩论定为“姓资姓社”之争，我看未必。我们这些从20世纪80年代过来的人都还记得当年的“姓资姓社”之争。现在许多因为没有能够充分享受经济起飞的红利的愤怒青年，当时还不懂事。看看大家网上的争论就知道，“姓资姓社”根本不是争论的核心。这场争论，实际上反映着改革在新阶段中所面临的一个严峻的选择：是要小民百姓的经济自由，还是要由既得利益集团所把持的寡头经济？

所谓自由派经济学家的代言人张维迎提供了一种选择：正确的观点不需要投票。也就是说，关系老百姓根本利益的经济政策，不需要征求老百姓的同意，只要几个懂“科学”的专家、独董们搞定了就可以。他非常坚定地说：“民众可以发泄情绪，这是他们的权利，但学者必须理性，不能被大众情绪左右；政府的政策必须理性，不能被民众的情绪所俘虏。”言下之意，民众所能表达的，只能是“情绪”。民众不具备精英阶层“理性思考”的能力。民众必须被排除在经济决策之外。改革的目标，是“用企业家代替政府官员制定经济政策”。这是一个典型的由市场精英来把持政策制定过程的寡头经济模式。这种模式会给中国带来什么样的前途？回答这个问题，我们不妨追溯一下市场经济的历史，看看从中能够学到什么教训。

寡头经济，特别是由市场精英所把持的寡头经济，在特定的情况下，能够创造惊人的经济效益。但是，最终这种经济会被更充分的市

场经济所击败。这方面最典型的例子，就是中世纪意大利的城市国家的兴衰。

第6节：自由经济还是寡头经济(2)

在世界市场经济史中，13到15世纪的意大利北部城市国家，是一个不折不扣的经济奇迹。著名历史学家Braudel声称，所谓马克思、韦伯意义上的资本主义，在文艺复兴的意大利城市国家中就已经诞生了。当时的欧洲，还处于封建制度的统治之下。这些意大利城市，利用各封建王侯之间争斗相持不下的机会获得了独立。起初阶段，它们在封建制度的夹缝中求生，其政治野心没有生长的空间，只是一门心思地赚钱，经营城市，就像经营一个超级公司，贸易船队遍布欧亚，财富迅速积累，实力很快超过了周围的封建王侯。曾显赫一时的拜占庭皇帝，由于财政破产，跑到威尼斯借钱。可是，在威尼斯人眼中，这位皇帝不过是一位借钱不还的债务人，于是正当行使自己的债权人的权力，将其下了狱，等帝国凑够了赎金，才肯放人。意大利城市国家之气焰，由此可窥一斑。在那里，一切都是生意，都是市场，大家不在乎什么意识形态，实现了真正的由企业来经营国家。

但是，这种由企业经营国家的城市，最终在和由政治经营国家的“民族国家”的竞争中输得一干二净。最后世界还是由大英帝国领导进入了现代社会。为什么呢？解释这么大的历史转型，当然原因有方方面面。但是，其中一个重要的因素，就是这些企业经营的国家，权力过度集中在市场精英手里。他们的垄断，窒息了城市的活力。当别人不搞“市场经济”时，他们的生意眼还有相当的优势。但当资本主义经济在其他国家崛起时，他们因为固守原来的既得利益，不能与时俱进，最后在国际竞争中坐失良机。

在这些城市国家中，权力全由行会精英们控制。这些行会精英，是天底下最精明的商人。商人的本能就是垄断。精明的商人往往能把垄断的游戏玩得最漂亮。在这些地方，几大商业家族把持着一个城市的主要贸易，不许别人插手。他们彼此通婚，强化家族纽带，形成一个封闭的小圈子。在政治上，也只有进入这一个圈子的人才能获得权

力。结果，城市国家内无论是在经济上还是政治上，都形成了一种自我交易的格局。比如国家要把一块公用的土地拍卖，对土地进行估价的和最后买下这块土地的，常常是一个家族。

这样高度垄断性的政治与经济体系，一度给各城市带来了惊人的利润。但是，随着国际竞争环境的变化，城市国家的自我交易模式就无法适应新的挑战。比如纺织之都佛罗伦萨就是个典型的例子。佛罗伦萨的丝绸业，本来统治着欧洲。欧洲最好的工匠，全在佛罗伦萨为几家垄断性的行会服务。有些小本的下层工匠，曾试图生产低档的丝绸，立即被这几个垄断行会禁绝。这一低档丝绸之禁，在经济上并非没有道理。第一，低档丝绸利润低，而且有碍佛罗伦萨优质丝绸的声誉。第二，低档丝绸和高档丝绸抢原材料、抢市场，甚至会拉下高档丝绸的价格。可惜，计划赶不上变化。后来欧洲经济萧条，高档丝绸卖不出去，低档丝绸虽有市场，但在佛罗伦萨一直被压制，最后只能把机会拱手让人。更重要的是，商人们由于垄断贸易，倒来倒去赚钱快，很少投入农业生产。所以当时城市虽然繁荣，周边地区的农业技术却基本没有进步。

在英格兰，完全不同的变革发生了。14世纪的黑死病后，人口减半，人变得更有价值了。过去的农奴，利用统治集团的矛盾，和领主讨价还价：我只愿意付现金地租，不愿意来服传统的劳役。领主不同意，他们就跑到别的地方。反正人口减半之后，地有的是，种地的人不好找。最后领主只好投降。由于人少劳力贵，以现金地租代替劳役便宜了农民。更重要的是，现金地租是固定的，几代不变。以后人口增长，物价飞涨，地里产的粮食卖得贵，固定的地租因为通货膨胀则变得几乎一钱不值，许多农民等于白用领主的地，最后发展成大型的商业化佃户。其土地利润，刺激了农业革命。从16到18世纪300年间，粮食单位面积产量翻番。不要忘记，当时的社会，农业是主要经济部门。农业革命，当然使英国国力大增。最后以英国为代表的民族国家，取代了城市国家成为世界的主宰者。

第7节：“自由派”为何失去民心(1)

这段历史告诉我们，意大利的工商寡头垄断了政治和经济权力之后，权力被锁定在精英阶层，他们短期可能获得巨额利润，长期则必然衰落。但英格兰的小民百姓从统治阶层争取到了一定的权利后，他们的创造性就会充分发挥出来。权力的下移，导致了国家、社会的强盛。

中国目前的发展，有走向寡头经济的危险。我们的主流经济学家，已经公开提出让企业来代政府进行经济决策。我们有把一个县当成个大公司经营的地方官。我们到处建开发区，说征地就征地。小民百姓几乎没有任何权利抵挡这一切。于是，高楼大厦一栋栋拔地而起，高速公路四通八达，中国的基础设施过硬！外商赞不绝口。这一由企业来主持规划的新式计划经济，确实相当有效率。但是，这一切成就，都是建立在丰富低廉的人力资源的基础上的。15年后，中国进入老龄化，人力资源不足，外资跑到别的地方怎么办？那一栋栋高楼大厦，万一空下来怎么办？小民百姓基本的经济利益得不到保障，家庭内部没有积累，无法对下一代进行教育投资、提高人口素质。到时候想提升产业结构，瞄准高端企业，我们哪里找高端的劳动力？

寡头经济收益快，不必过多操心技术更新，更不会管提高人口素质这样长期的目标。寡头们喜欢利用垄断权力，倒来倒去挣快钱。这样的经济，即使能够创造短期的繁荣，从长期看也是没有前途的。所以，改革当今面临的挑战，是让更多的人分享经济起飞的红利，防止财富过度集中在少数寡头的手中，更要防止这些寡头过多地把持资源配置权。小民百姓的利益应该有基本的保障，应该在经济决策中扮演日益重要的角色。也只有这样，我们才能建立一个保护每个竞争者的市场体系。中国的改革，才会有后劲儿。

“自由派”为何失去民心

中国经济学界主张市场化改革的“自由派”，在推广和普及市场经济的理念方面有相当显赫的功绩，如今却几乎成了过街老鼠。我批评张维迎、周其仁的几篇文章，登在网上后竟引起压倒性的欢呼，以及读者对他们极度情绪化的愤恨，弄得我自己都不好意思，觉得自己仿佛变成了个煽动家了。也许这些自由派人士会说：“那是老百姓的情绪，没有价值。我们掌握着不需投票的真理、科学。”可惜，经济学，特别是涉及具体政策的经济理论，不是量子物理。没有老百姓的支持，你的理论不管多么完美，也可能要输。诺贝尔经济学奖得主弗里德曼就深知此道。他的教育券的主张，就是基于他最基本的经济学信仰。但是，他并不是守着理论的正确就完事，而是自己和夫人一起在基层社会操作推动，在报纸上写文章。如今这一概念越来越得人心，他被老百姓的“情绪”鼓舞，觉得民意证明自己在赢。

一个有志于推动中国的经济改革的经济学家，在处于人人喊打的被动局面下，愤怒没有用，自我安慰、说老百姓只知道发泄情绪更没有用。因为老百姓的情绪，本身就会成为经济改革的一个变量。作为经济学家不考虑这个变量是不称职的。最好的态度，还是承认失败，认真反省。我自2005年就看到了自由派的失败，特地写了《中国不能永远为世界打工》一书，不过是希望帮助他们走出当前的困境。可惜，他们似乎并不去读。周其仁先生还在鼓吹其衬衫经济学时把我的说法放到一个不相干的背景中，好像我是在支持西方针对中国的贸易保护主义。

然而，正是我这本书，点出了他们根本的理论阙失。这一阙失，不仅窒息了他们在理论上的创造力，而且也导致他们失去民心。那么，他们的理论阙失是什么呢？用张维迎自己的话可以最好地概括出来。他说：“计划经济体制下，资源配置的权力集中在政府部门，民间不仅没有财产权，甚至连最基本的选择工作的权利都没有，改革实际上就是要把资源配置的权力由政府转向民间，用企业替政府官员制定经济决策。”

这些话前面说得都对，但最后一句错了。改革的实质，不是用企业替政府官员制定经济决策，而是让老百姓替政府制定经济决策。你看看世界上市场经济最发达的国家就知道，政府的经济决策，是老百姓通过自己的代理人来制定的。如果哪个政府说我的经济政策是企业来代行制定的，那几乎就是自己骂自己。这种话，大概在艾森豪威尔时代还有人敢说，以后（至少以我孤陋寡闻的观察）就再没有政府官员敢这么讲了。

第8节：“自由派”为何失去民心(2)

为什么经济政策既不能由政府定，也不能由企业定，而必须由老百姓来定呢？这就涉及到我在书中要阐述的两种计划经济的观念。

简单地说，计划经济的本质，就是把个人或家庭的资源配置权力集中起来。这种集中有两种形式。一种是集中在政府手里，这就形成了我们都知道的传统的计划经济；一种是集中在企业，特别是垄断性的大企业手里，这就形成了一种寡头经济。两者都是计划经济，都扼杀个人的创造力。但是，自由派经济学家们，受尽第一种计划经济之苦，一心想着怎么去摆脱，却不明白第二种计划经济也是一个莫大的陷阱。所以，张维迎才会把“企业替政府官员制定经济决策”当成了改革的目标。老百姓说他们为大企业代言，为既得利益说话，也就不冤枉他们了。

为什么说要老百姓替政府制定经济政策？仅从经济学的角度上看，这样最有效率。用“新古典主义”的话来说，“小的是美好的。”家庭、个人是最小的经济单位。当资源分散到他们手中时，往往被运用得最有效率。比如家长投资孩子的教育，就属于一种广义的小企业行为。保证这种家庭、个人的基本利益，是经济发展的最基本的条件。

张维迎说“企业替政府官员制定经济决策”，这在改革初期是没有错的。因为政府大，企业小，“企业替政府官员制定经济决策”就是以小计划经济代替大计划经济，多少是个进步。不要觉得老百姓不讲理、只有情绪。老百姓其实很聪明，明白这一点。所以，改革之初要给企业松绑、给企业自主权等等，老百姓都支持，自由派经济学家人气也很旺。现在则不同了，老百姓要进一步从小计划经济中解脱出来、掌握本来应该属于自己的经济资源及其配置权，有时还要向企业要经济自由。而他们一旦成功，中国的经济制度就会更健康。所以，我一再强调要保障工人的基本权利，要让工人劳作之后，家里有点剩余，可以让下一代享受更好的教育机会，这样民工的孩子才不会永远

当民工，盲流的孩子才不会永远是盲流。即使从宏观的经济上来考虑，他们这样花钱本质上就是经济投资。而这种投资，比大企业的投资要有效率得多。

自由派却看不到这些，一味强调工人工资高了就没有竞争力。这分明是把个人的资源配置权集中在几个大企业，由企业“计划”使用。老板们一顿饭能砸了一个职工给孩子一年的教育投资。你真信奉自由主义经济学说，怎么可以往企业一头站？吴敬琏先生竟义愤填膺地质问记者：“你说我是属于哪个利益集团？！”理由无非是他给几个大企业当独董，这几家都是国营的。他不说我还不知道。知道了更觉得他属于人家的利益集团了。黄亚生教授早就指出过，这些国有企业，别的不说，贷款就享受各种优惠。贷款全给了他们，老百姓手中就拿不到，无法创业，只能给大企业打工了。你不是叫“吴市场”吗？为什么非给这些国有企业当独董呢？

我曾经提到过一件事：一对农民夫妇，到一个大城市边上经营养鸡场，几年下来有几十万的资产。但上面一纸拆迁令，鸡场被推倒给“开发”让路。财产一夜之间就被抢光。你很少见主流经济学家从经济学的立场为这些小民百姓说话。这笔资产，按生活水平换算，在美国至少相当于一两百万美元规模的小企业。你看人家竞选，候选人往往面对面向这些小企业许诺：我上台后，你这种家庭小企业，会在医疗保险上省多少钱，会在税收上有多少优惠。人家还会跑到工人那里许诺：我上台后，你孩子上学会有什么优惠。这是人家制定经济政策的依据。我们的主流经济学家，有几个把农民老大妈的小小鸡场当企业的？难道人家养了几年鸡，挣了几十万，还不算有“既得利益”，还不应该受到尊重并且必要时得到“补偿”吗？

中国的自由派必须明白，小民百姓的基本经济自由，是改革的核心。不去保护这种自由，“自由”派就会被历史所淘汰。

不理性的“理性思考”

第9节：不理性的“理性思考”

张维迎在《经济观察报》上发表长文：《理性地思考中国改革》，第一节就来教训大家“学会理性思考”，“必须摆事实，讲道理”。可惜，细读他这篇“理性”满天飞的文章，联系他以往的言行，发现他既不摆事实，又不讲道理，自己和自己矛盾。他的“理性思考”，是在最不理性的前提下展开的。

按他的说法，理性的思考“必须尽量超脱于自身的地位、身份、利益，必须讲公共理性”。也就是说，医生不能只考虑医生的利益，农民不能只考虑农民的利益，“否则，就谈不上学者的独立性”。我想，只有对人性的“幽暗”面缺乏基本的“理性”认识的人，才会讲出这种话来。看看当今世界发达国家的公共决策过程，哪里有这么进行的？大家都是各讲各的利益，最后把各自的利益摆到桌面上，互相博弈。越是发展得比较好的国家，这方面就越透明。比如，美国人几乎在各种场合，都警惕“利益冲突”。有利益冲突的人，不能参与有关决策。具体而言，你有某家公司的股票，就不能参加政府涉及这个公司利益的经济决策。这就说明，人家根本不相信人能“超脱于自身的地位、身份、利益”。理性的思考，必须建立在对人性的这种“理性”的认识之上。这也是一个良好制度的“理性”基础。

以张维迎个人来说，他能超出自己的利益或利益集团吗？老实说，对张维迎的许多自由主义的信仰，我是认同的。比如，他强调缩小政府在社会经济生活中的角色，这应该是我们的共识。可是，他鼓吹的“建设世界一流大学”，一个结果就是政府给北大、清华的大笔拨款，强化了政府的角色。我为此写了一本书“谁的大学”，专门批判这个运动，提出政府必须切断对大学的财政拨款，把钱直接用奖学金的方式分给学生，让学生在市场上决定去哪个学校花这笔钱。这样，北大和新东方这样的民办学校就可以在一个平台上竞争。这样竞争出来的大学，才是一流大学。美国大学的成功，就建筑在这个基点上。张

维迎口口声声地要学美国大学模式，口口声声地要市场竞争，我谈的思想按说正应该是他所信仰的。可是，他对这样的理念有所回应吗？没有。他宁愿装聋作哑。因为真切断了北大的经费，他本人的既得利益就受到损害。他巴不得我这样的主张自生自灭。

我这里并不是谴责他因为一点既得利益而背叛自己的信仰。换我处在他的位置上，也不可能表现得更好。人都会为自己谋利嘛。应该容忍人有这么点幽暗的私心。他的问题是，他不够坦率，他不愿意承认他是为北大的既得利益说话，而是摆出一副“超脱于自身的地位、身份、利益”的架势，一再声称自己代表“公共理性”，甚至一味为高学费辩护，说什么“学费虽高但有机会上学比学费虽低但没有机会上学更好”。他根本不愿意面对的事实是：他自己掀起的大学寻租运动，就是抬高学费的一个罪魁祸首。

把自己说成代表“公共理性”，小民百姓都是自私自利，他就更有理由无视老百姓的心声了。用张维迎自己的话来说：“民众可以发泄情绪，这是他们的权利，但学者必须理性，不能被大众情绪左右；政府的政策必须理性，不能被民众的情绪所俘虏。”言下之意，他根本就反对一人一票式的博弈，老百姓的声音全是情绪发泄，读书人才掌握真理，就是应该比老百姓发言权大。你张教授不是要摆事实、讲道理吗？为什么不做一些经验性的调查和分析，看看当今世界最发达的几个国家，哪个政府不是“被民众的情绪所俘虏”？在那里你要是凑不够一定的支持率，就别玩儿了。张教授为什么不好好研究研究，为什么这些“被民众情绪所俘虏”的政府，往往执行的是比较理性、成功的经济政策，国家也比较繁荣？中国古代的政治理想，不管离现代的民主政治多么遥远，至少“明君”还要派人下去“采风”，要从民谣中了解老百姓的情绪。“诗言志”，诗就是发泄情绪，所以决策者要倾听。张教授却口口声声要防止“多数人的暴政”。请问你摆出的“事实”在哪里？中国从古至今，什么时候有“多数人的暴政”？张维迎话里话外，仿佛

中国的老百姓，都要先像他那样到国外拿个博士，然后才有资格对支配自己生活和命运的经济政策发言。

第10节：精英的理性和小民的直觉(1)

由此我们难道还看不出来：我们最大的传统，乃至对我们当今社会最大的威胁，恰恰是少数人的暴政吗？如今有些主流经济学家，学了几个西方的词汇，翻云覆雨，把大家都当傻子糊弄。他们可以刚刚讲过什么“信息的不均衡性”，然后转过脸就反对“将利益群体矛盾公开化”，要大家不要跟着老百姓的情绪走。请问：如果什么都不公开化，信息怎么达到最大限度的“均衡”？老百姓的情绪，而且是那么多人、那么强烈的情绪，难道不是决策者应该考虑的“信息”吗？不考虑这些情绪，决策时信息能够“均衡”吗？如果你张教授在书斋里想出一个“理性”、“科学”的政策，然后在全民的反对下要政府强行施行，这难道也是“理性”？这难道也是你所谓的“可行性”？

张维迎的悲剧在于，他学了一大堆自由经济的教条，但对自由经济运行的基本政治、社会与文化的原则出奇的无知。其实，中国的老百姓是世界上最倾向自由经济理念的群体。这从孟子的经济观，一直到明清江南社会经济的具体运行中都能真切地体会出来。但是，张维迎们的“理性”的傲慢，使他们用自己一知半解的自由经济的理论，破坏了自由主义的信誉。我在这里告诫中国知识界：中国走到当今这一步，向左转是没有出路的。但是有志气的年轻一代，应该踢开张维迎这样苏联式的自由派，为中国的自由主义经济理念另起炉灶，开出一条新路。

精英的理性和小民的直觉

这次改革大辩论，有所谓理性和直觉之争。对张维迎的“理性”，或者说“公共理性”，我已经在《不理性的“理性思考”》一文中进行了批判。鄢烈山则发表了《将“理性”请下神坛》的文章，认为人们日常的直觉常常比学者们高高在上的“理性”更有洞见，“里根经济学”就是出于这样的直觉。袁晓明认为鄢烈山未免矫枉过正，写文细述“里根经济学”并非来自直觉，背后有“供应学派”的一整套经济理论作为基础。

应该说，袁文写得十分精细，有许多洞见；不过仍无法颠覆直觉对理论的指导。这里涉及的问题，远非一个细节上的是非，而关系到知识与权力的大问题，值得深究。

关于里根的经济理念，在2004年里根去世时美国媒体有不少讨论。记得《华尔街日报》曾刊登一篇文章，说里根上大学时，凯恩斯那一套还没有流行，他没有中毒，信奉的是更传统的自由经济的理念，这是“里根经济学”的根基。这样的说法，未免想当然。里根不是个“读书种子”，上的是当地一个不知名的小大学。在学期间，他心思主要在橄榄球和演戏上，很难想象课堂里讲的某个经济学理论会对他产生长久的影响。“华尔街日报”上那篇文章不过是个学究以己度人的书生之见，不值得认真。

真正塑造里根思想的，是他作为小民百姓的生活经验。我在《右翼帝国的生成》一书中曾有介绍，里根出身于一个穷困潦倒的小职员家庭，上高中时就靠当救生员打工为生，1周干7天，挣区区15美元。他是一个典型的从底层奋斗上来的人。他的经历坚定了他这样的信念：一个自尊的美国人，不必靠政府，只要自己勤奋、节俭，就会开拓一个生机勃勃的生活。他毕业后当体育播音员，后来为GE工作，走遍全国给GE的员工“励志”，所靠的也正是这种生活信念。

因为生活的直觉给了他这种信念，而他又不断靠这种信念和普通老百姓沟通、互相激励，这就使他能够把许许多多像他这样的老百姓的心声清晰有力地表达出来，为这些人代言，“让政府从人民的生活中滚开”。在美国的政治结构中，只要你能够用人人都听得懂的话，把大家想说又说不出来的心声用最大的嗓门喊出来，你就有了权力，被你打动的人就会把你选上至关重要的位置。这个过程，是直觉和直觉的碰撞，信念与信念的交通。这也难怪，许多评论家说，老百姓选政治领袖，就要选“我们中间的一个”，而不是比我们高出一头的人。

第11节：精英的理性和小民的直觉(2)

当里根这样成为政治领袖后，那些气味相投，或者被他的魅力所打动的经济学家，就会自然在他身边汇集，把他的直觉，把他粗犷的、指导性的大想法细致化、系统化、可操作化。当然这不排除里根的直觉在形成过程中受到某种理论的启发，但总的来说，直觉在先，理论在后。老百姓的直觉之间的共振产生了政治力量，把里根推上历史舞台，然后一些学者才能指望获得他的青睐，使自己的理论有施行的机会。可以毫不夸张地说，历史跟着直觉走，而并非跟着理论走。

其实美国从建国开始，就不断证明了这一点。传统的教科书总是告诉人们，美国开始时是由追求宗教自由的清教徒开拓；独立战争，也是受到英国启蒙主义的知识传统和意识形态的影响，比如洛克的政府理念，无代表不纳税（no taxation without representation），等等。如今的研究表明，这些精英的理念固然重要，但无法解释为什么许多下层人士（包括许多识字不多或在当地也根本没有选举权的人）也参与了美国革命。当时弗吉尼亚和波士顿完全是两个世界，文化上波士顿更接近英国而不是弗吉尼亚。大家怎么突然能够一下子同仇敌忾?关键在于，殖民地的小民百姓，日常生活严重依赖进口的英国货；而且在这种高度自由的贸易中，大家形成了共同的文化、共同的直觉和信念：贸易带来的繁荣，建立在自由之上。这已经成了他们的生活方式。所以，英国议会一旦要控制这种贸易，要在上面抽税，大家就反了。光靠几个精英的理念，无法掀起这样声势浩大的革命。

自由竞争的市场经济，挑战了自柏拉图以来精英主义的社会理念。这种挑战是如此深刻，乃至许多自由主义者，也搞不懂自己实际上是在挡着自由经济的道。市场经济，是小民百姓自由博弈的过程。在这个过程中，不仅政府变得多余，知识精英的理论也变得多余。理论只有给博弈中的小民百姓的直觉充当润滑剂，才有意义。

在一个建立在稳固的宪政基础的市场经济中，那些有直觉、会表达、能够把自己放在小民百姓感情和直觉的共振点上的人，是最有力量塑造历史进程的人。学者可以关起门来说“正确的观点不用投票”，但说这种话就不用想把自己的理念在现实中落实。

从这个角度看，“主流经济学家”的失败，主要在两点上。第一，他们缺乏直觉，不知道自己的知识在市场经济的自由博弈中是多么多余，不知道如何和老百姓的心声建立“共振”关系；第二，中国有几千年的王朝专制传统。老百姓不算数，算数的是皇帝听哪个“为王者师”的士大夫的话。由此也培养了精英对老百姓的蔑视，以及社会对精英的崇拜。事事要听大学教授怎么说。

其实，这些教授们对中国的经济发展贡献甚少。真正创造历史的，还是小民百姓。比如当年饥荒中的村民，冒死签血书、分田单干，引起伟大的制度创新。这里没有经济学家什么事情。并非你有理性，老百姓只有情绪。最近20年，媒体中的意见领袖在和老百姓的直觉发生“共振”方面，远比“主流经济学家”高出一筹。所以，我希望媒体更自信一些。因为媒体的意见领袖们更具有社会理想和远见，更有能力领导社会。大学里的教授，如果不能自己成为意见领袖的话，就应该跟随那些能够塑造公共意见的人。这才是自由市场上公共话语的常规。

“自由派”经济学家为什么怕“自由”

“自由派”经济学家似乎比谁都怕“自由”，这也许是只有在中国才能看到的奇观。在近来炒热媒体的改革大讨论上，张维迎昂然宣称：正确的观点是不需要投票的，否则谈不上尊重科学。李稻葵干脆说：“以互联网为代表，出现了大辩论、大批判形式的讨论。这种讨论实际上历来对改革帮不了忙，反而起了负面的作用。”似乎在改革的问题上，不仅不应该投票，而且连讨论都不应该了。

不错，科学确实不用投票，但难道科学家不需要讨论问题吗？张维迎更是犯了一个小学生的错误：改革涉及的是政策乃至政治的问

题。谁也不能把一个具体的政策定义为“科学”。比如，在一般意义上说减税有助于刺激经济发展。这也许是“科学”吧。但是，布什的减税是不是科学呢？美国国会投票对这样的经济政策进行表决，是否就是不尊重科学了呢？请你们再回到世界各个成熟的市场经济国家走一圈，看看哪个国家的重大经济政策可以不经过投票？

第12节：自由派经济学家怕自由

张维迎也许对经济学有敬业精神，不屑于和没有基本训练的公众讨论自己的专业。这当然无可非议。不过，真若如此，他就应该呆在书斋里，不要直接卷入公共政策的讨论，更不要担任重要的行政职务。观察一下西方的经济学家就明白，有些经济学家永远呆在书斋里，不和公众对话。但是，一旦经济学家卷入公共政策的讨论和决策，就常常变成一个优秀的“沟通者”和公共关系专家。左派的例子是克林顿的劳工部长Robert B.Reich。他上电视、写畅销书，简直成了克林顿的经济事务宣传部长。右派的例子则当属诺贝尔奖得主弗里德曼。他常常在报纸上写小豆腐块的文章，“直话直说”，把自己的经济学智慧对全无专业训练的“白丁”解释得一清二楚。教育券的改革，就是他这么一手推动的。

张维迎的问题不在他的思想，而在于他作为一个死读书的人对付不了活的社会。除了经济学，他对别的事情似乎了解不多，没有制定和解释社会政策的高瞻远瞩的领袖才能。比如两年前他参与推动的“建设世界一流大学”运动，把一流大学当成研究性大学，把博士课程看做衡量一个大学的尺度。这无非反映了他自己出去时关在研究院里死读书、对人家的本科生教育一知半解，只能抱着“研究”不放。现在他又来了，企图把博士班里学来的东西用在政策制定上，还自以为是“科学”。别冒傻气了。这不叫“科学”，这是“政治”！可惜，后面这一点，他的博士课程里没有教，他也不知道怎么办好，只有一肚子委屈：自己占理怎么不得人心?

张维迎报怨“主流媒体对不同意见完全不报道，一点不同的声音都没有！”却不想想：你这么个大名鼎鼎的人物自己在那里干什么？你写稿找不到地方登吗？为什么不费点心思对公众解释自己的主张？这次他放出“改革使得相对利益受损最大的应该是领导干部，其次是工人，接下来是农民”的话来，其骇人听闻的程度和何祚庥的“谁要你不幸生

在中国”几乎可以同日而语。但他至今不屑于解释澄清。那你还指望公众支持你的改革吗?

怀念“不争论”、“多实践”的日子是没有用的。“自由派”的牢骚，其实反映着他们的一个根本困境：他们自以为要建立一个自由度越来越高的社会。但是，他们的心理积淀，还是苏联极权体制下的知识精英主义和中国传统“为王者师”的士大夫精神的混合物，并对此没有自觉。在西方社会，再伟大的经济学家，如果介入社会政策的决策领域，马上会想想如何说服老百姓接受自己的主张。张维迎等在计划经济中当惯了精英，自以为手里掌握着“真理”、“科学”，往上面递个本子、提个方案，掌权的人接受就行了，和老百姓有什么好商量的?老百姓有什么资格说话?所以互联网实在讨厌，把他们不想听到的老百姓的心声都释放出来了。这样的心态，使他们不适合在一个大众化的自由平等的社会中生活。随着改革的展开，他们必然感到自己的生存空间越来越小，所以才恨不得要有些言论管制，为他们的知识特权“圈地”。

可惜，天下没有强迫的“自由”。自由市场，是建立在大多数人自愿参与的基础上的。如果你不能说服人们按你制定的游戏规则来玩，乃至必须使用强制手段，这还叫什么自由经济呢?

张维迎们应该想一个基本问题：是用自己的经济学训练参加公共政策的制定，还是回到书斋当一个纯粹的经济学家、搞“科学”研究?如果选择后者，我相信张维迎可能成为一个优秀的经济学家。毕竟现在中国几乎已经没有老老实实呆在书斋里的经济学家了。如果选择前者话，那就要学学怎么跟公众对话。如果既不懂得如何跟公众对话，又不肯老老实实回家做学问的话，那么给改革帮倒忙的，就恰恰是你们。

改革需要理念的撞击

最近关于改革的大讨论席卷媒体。这本来是件非常必要的事情。但是，有些人却因此恐慌。2月24日，清华大学中国与世界经济研究中

心主任李稻葵公开说：“以互联网为代表，出现了大辩论、大批判形式的讨论。这种讨论实际上历来对改革帮不了忙，反而起了负面的作用。”他进一步批判了将利益群体矛盾公开化的做法，认为解决利益群体矛盾的时候，并不是让矛盾公开化，相反是制定一些措施，否则可能会起到负面作用。

第13节：改革需要理念的撞击

当然，还有张维迎教授的著名宣言：正确的观点不需要投票。简单地把这话翻译一下，就是涉及老百姓生活的重大经济政策的实施，只要几个专家觉得正确就行，并不需要经过老百姓同意。

一位叫王正鹏的先生甚至在其财经评论上这样写道："民粹主义已经完全抬头，以互联网为平台的电子民主机会，如果一旦打碎精英的理性话语关照，公众就会在到联网这样一个情绪的媒介上形成票决的共识与合谋，即而将之票决为一种社会思潮，并且可以大范围流行。在上个100年中，1930年的代欧洲纳粹主义（一种民族主义思想）与中国的复兴社思潮如出一脉；1960年年代的中国红海洋与德国校园运动、法国红卫兵与南美的革命理想主义不约而同；1990年代的所谓的恐怖主义在欧美世界的斗争棋出一手。"请看，有人竟用"恐怖主义"来形容老百姓的意见！

可以毫不夸张地说，许多声称要坚持改革的人对改革的大讨论不是感到兴奋，而是感到恐惧。他们不是热切地寻求和对手辩论、在交流中获得启发，而是把各种不同的对手都归结为反改革的人士。吴敬琏先生就提出"什么人可能反对改革？"的问题，称反对改革的一个是既得利益集团，一个是贫困群体。他们可能在反市场体制上结成联盟。也就是这样，改革的辩论，被这些人简单地化约为"姓资姓社"的辩论。甚至约我写稿的媒体，拒绝刊登我批评自由派人士的文章；另有些编辑私下和我沟通："薛先生不了解国内的情况。这里有些特别的脉络您不清楚。"一句话，他们希望这场论战不要这样进行下去了。否则，我就会卷入"姓资姓社"的争论，就会被反改革的人利用。

对于这些好心的朋友，我必须说：我从小受"警惕不要被阶级敌人利用"的教育长大，我还没有那么弱智。我见过"姓资姓社"的争论。我批评自由派的文章放在网上，每篇都上百条甚至几百条读者留言。从他们的留言中，你很难找到"姓资姓社"的主题。这并不是一场简单

的“姓资姓社”的争论。这是老百姓向精英集团要自己的经济自由。对改革大辩论的恐慌，特别是对互联网的恐慌，更多地说明了传统中国知识分子第一次感到他们丧失了话语的特权、必须以相对平等的身份面对平民百姓。想想看，这些养尊处优的知识特权阶层，从来就不知道怎么和老百姓说话，更不屑于向老百姓解释涉及大家根本利益的经济政策。这是他们在民意面前大败的原因。互联网一下子使老百姓有了发出自己声音的工具。尽管这种工具还十分有限，但多少削弱了他们的特权。也许，按张维迎的逻辑，他们正等着人家来“赎买”他们的这些特权呢。

看看历史，精英怎么失去了自己的特权？不错，有些特权是被“赎买”走的。但是，这些往往是一些不赎买也守不住的特权。能够永久把持自己特权的人又不是傻子，他们怎么肯卖？真正使他们失去特权的，常常是因为精英利益集团之间的冲突。在精英之间的争斗中，不同的利益集团为了增强自己的力量，不停地在弱势阶层中寻求支持。由此弱势阶层获得了一些讨价还价的筹码，最后赢得了相当的经济自由。

西欧从中世纪向现代社会的转型，许多面向都可以这样解释。吴敬琏先生说反改革的既得利益集团可能和贫困阶层结盟，这没有什么可怕。相反，如果历史能告诉我们什么的话，这可能对改革有好处。要知道，当今中国社会的既得利益集团，有反改革的，有到处给人家当独董的，还有玩弄着手中的权力等着人家高价“赎买”的。这些人之间如果争斗起来，相持不下，就会到弱势集团中寻求支持，甚至展开“竞价”，看谁能拿出更优惠的条件来。在这个过程中，是强势集团不得不对弱势阶层出让自己的某些特权以“赎买”后者的支持，而不是相反要弱势阶层去“赎买”他们的特权。

如今的互联网话语结构，恰恰给中国的老百姓创造了这样的机会。那些精英在进行政策设计时，必须考虑、包容老百姓的利益，否则人家就跑到对手那一边。我的《中国不能永远为世界打工》一书，

就是要在新左和自由派之外，创造一种小民百姓的新经济自由主义，在一场理念的竞争中赢得老百姓对改革的支持。改革不一定需要精英之间的共识，真正需要的是精英之间的争斗。但是，改革要求精英学会怎么和小民百姓达成共识。可惜在这方面，主流经济学家们目前连北也找不到。

第14节：高学费真对穷人有好处?

如果以“互联网为平台的电子民主机会”真能够“打碎精英的理性话语关照”，这岂不是一个伟大的历史进步？有些人一听到老百姓发出声音，就惊恐地大叫“民粹主义”，甚至说这就是纳粹、“文革”、恐怖主义的前兆。我劝这些人读一读杰佛逊，难道人家不是“民粹”吗？难道这种“民粹”精神，不能成为一个国家发展的健康传统吗?

高学费真对穷人有好处?

张维迎一句“高学费对穷人有好处”的话，引得网络沸腾。在我看来，他是有意捅一下“民意”的马蜂窝，彰显自己作为经济学家的品格：我掌握着真理，就是不会向公众的“非理性”屈服！

本来，对这种作秀式的言论，我是不想再理会了。但是，人在美国的袁晓明先生撰文，“禁不住要为张教授的这番话拍案叫绝”，称“这句话点出了当今美国大学招生的本质”。这就让我不得不有话要说了。

所谓“高学费对穷人有好处”的理由，据张教授的解释，是为了让学校能从学费收入中拿出一笔钱来，给穷学生发奖学金。这话出自经济学家之口，实在有些让人吃惊。我们这些不懂经济学的人，见了经济学家总有些自卑感。原因是经济学家懂数学，账算得清楚。可是，“高学费对穷人有好处”背后的账目是什么呢?

根据张教授自己的说法，北大培养一个学生成本是25000元，国家仅给6000元。高学费的根据，大概就是剩下的这19000元北大必须自己承担的成本吧。按这个成本核算，学费 3 万元，才能产生大笔超出成本的收入来给众多穷学生发分额不等的奖学金。比如，最穷的学生不仅学费要全免，生活费也要全靠学校。这样，三万奖学金加一万生活费，一年就是四万元。国家给六千，剩下的三万四千就算由三个缴足高学费的学生扛了起来，也还有一千元的赤字（因为一个学生三万学费，仅高于北大负担的教育成本一万一千，三个学生的学费只能有三万三千的盈余）。也就是说，收一个拿全奖的穷学生，至少要招三个

付得起超过成本的高学费的富学生。这样，就只能逼着北大在少数有这种支付能力的家庭中扩大招生。结果是富裕家庭子弟进北大位置多而且竞争者少，甚至录取的学术标准也不得不降低。北大学生的贫富比例不维持在一比三或四的水平，就无法经营。这难道是对穷人有利吗?

袁先生说美国大学就是这样经营，其实是一种误解。哈佛，耶鲁这种一流名校，学生在画廊中对着几百万，上千万美元一幅名画上艺术史课，就算缴足了四万多美元的费用，恐怕也很难支付这样的精英教育的成本。这些学校靠的不是学费，而是捐助资金。我曾经总结，一流大学的经济模式是投资型而不是销售型。学校不是靠收取学费把自己的教育卖给消费者，而是像投资银行一样，看准哪个学生出色，就把钱投到他身上（包括给贫困生提供全奖）。日后这些学生成功了，会感念学校的培养，大笔大笔给母校捐款。

像我执教的萨福克大学，是普通私立学校，没有太多捐助基金，表面上看似乎主要靠学费经营。但是，仅靠学费来“劫富济贫”，就像我刚才给北大算账一样，无论如何也玩不转。学校一年学费两万美元以上，加生活费达到三万多。美国的平均家庭收入，则是五万上下。有多少能付得起这样昂贵的费用？事实上，学校的学生，大部分是中低收入家庭出身。他们不靠奖学金根本无法生存。

奖学金从哪里来？看看2003～2004年度的数据就明白：美国给大学生的财政资助达1220亿美元，大致相当于中国的ＧＤＰ的8?6%。在这笔钱中，有将近815亿美元来自联邦政府，另有66多亿来自州政府。可见各级政府承担了大部分学生的财政资助。

美国是世界上最喜欢捐款的国家。但即使如此，仅靠私人捐款也远不能解决学生的奖学金问题。中国富人捐款比起美国还微不足道。靠捐款接济贫苦生是九牛一毫。靠收学费来劫富济贫更是痴人说梦。出路在哪里？最好的出路，还是要抑制教育成本的上涨。我为此曾提出了大学教育券制度：政府断绝给大学的直接财政拨款，把钱以教育

券的形式送到学生手中，以支付其教育费用。大学招到了学生，把从学生那里收到的教育券从政府那里兑换成现金，由此获得教育经费。这样，就等于在教育市场上增加了消费者（即学生）的购买力。比如一个学生拿着面值一万的教育券，就会找学费一万上下的大学上。各学校为了吸引学生，就会竞相降低学费，抑制教育成本的增长。

第15节：网络民主与群体智慧

如今北大已经把培养一个学生的成本抬到了25000元的水平。100个学生就是250万！雇四个教授，平均年薪7万，也才消耗28万。剩下200多万是怎么花的？要是以教育券的办法让私立大学和北大公平竞争，许多大学能以人均一万以下的成本，提供比当今的北大更好的教育。更有许多普通学校，可以把成本降到五千以下。这样符合张教授的自由市场原则的简单道理，他为什么搞不懂？并不是他经济学上不过关，而是他属于北大的既得利益集团，不愿意政府断了给北大的直接财政拨款。所谓“高学费对穷人有好处”，不过是他为北大寻租，为北大哭穷的新努力。这再次证明了主流经济学家是如何为了自己的既得利益而出卖了学术良知。

网络民主与群体智慧

网络民意，已经在中国的社会生活中扮演了重要的角色。比如网络舆论与主流经济学家的对峙，就是经典的一例。由此提出了一个尖锐的问题：网络民意是否高于专家的意见？未经训练的大众是否比经过专业训练的学者要聪明?

主流经济学家对这一问题的回答非常清楚：网络民意代表着非理性。或用张维迎的话来说，“正确的观点用不着投票。”精英的个体智慧高于群体智慧。然而，从人类民主的历史来看，群体智慧高于精英的个体智慧。

这一群体智慧优越论，源于古代的雅典，后来也成为现代民主制度的基本预设。说群体智慧优于个体精英的智慧，并不是所谓“三个臭皮匠，顶个诸葛亮”，也不是说几亿大众就比爱因斯坦更懂相对论。许多知识，必须是从经过长年训练的专家那里产生的。在这方面，群体的优越性在哪里呢？那就是判断力。不管专家的学问多么艰深，都还是可以向公众解释清楚的。而且，关于一个事物可以有许多专家的意见。究竟哪个正确？从群体智慧优越论的观点看，在这方面公众是有

良好的判断力的。这当然并不是说公众不会犯错误。但是就整体而言，没有比公众的判断更好的判断。现代的陪审团制度，也是建筑在这样的信念的基础之上。主流经济学家显然不知道这个民主的规矩。公众本来是陪审团，需要你去说服，需要你在他们面前展开辩论，击败你的论敌。如果把陪审团视为自己的敌人和非理性的愚众，不屑一顾，那么除了借用政治权力压制异己之外，也别无他途了。

不过，互联网的繁荣，又从另一个层面提出了群体智慧优越的问题。即群体智慧不仅有最好的知识判断力，甚至在知识创造上也有独到之处。网上的免费百科全书Wikipedia就是一例。这一百科全书，完全是群体智慧的产物。所有辞条都由网友义务撰写和修正。当网友发现某个辞条不全面或有错误时，马上可以上去修改。整个百科全书维持着一种匿名，义务，开放的系统。最近有媒体将这一百科全书和世界上最有名的几部百科全书比较，发现Wikipedia的质量基本不让于人。要知道，百科全书是一个大买卖，只有最有实力的出版社才敢操办，而且每次投资甚巨，要请在特定领域最有权威的专家撰写。然而，世界学术权威的全明星队，和一群名字也没有的网友竟打成了平手。群体智慧之厉害，可窥一斑。

当然，Wikipedia只代表着群体与专家平起平坐而已。那么，匿名的群体比专家优越在什么地方呢？这一问题已经成为网络文化的热点。显而易见，群体因为人数众多，比专家更有精力，更敏感，视角更丰富，覆盖面更广。一些专家没有想到的问题，先是被网友炒热。在这方面，专家比不上群体。更重要的是，匿名的群体，可以大胆地提出和讨论许多有名的专家所忌讳的问题。

世界上所有专家都生活在复杂的人际脉络和利益关系之中，有些话不便明言。以我个人经历而言，我虽然不是专家，却是一个有名有姓的撰稿人。我提笔撰稿之时，给自己提出一个要求：一切以公众利益为基准，不考虑个人情面。这些年，被我激烈批评过的人，有一起吃过饭的“朋友”，如甘阳、周其仁等等；也有在社会上声誉甚好的名

士，如贺卫方、钟南山等等。由此在朋友圈内得了“恶名”。一次有位熟人见面竟直言不讳：“听说老兄见谁都咬呀。”我自信是属于把公众利益看得比较高，把朋友的交情看得比较淡的。不过说老实话，我也不可能不受人脉和利益的限制。关系太近的人，一起吃过太多饭的人，就不好批了。曾炮轰大陆经济学家的丁学良说过句大实话：在他炮轰之前，到大陆的高校，大家对他很礼遇。但放了炮之后，想当个挂薪的教授则不可能了。个人的损失是实实在在的。在美国也同样不能免俗。比如当个助理教授，如果总对终身教授说三道四，在这么小的学术圈子里，以后还怎么混呢?

第16节：不要以文革心态对待公共辩论(1)

在大陆，知识圈子同样是非常小的。我去国十几年，大部分主流经济学家都不认识。但是即使如此，我也能找到一些和那些主流经济学家有个人交情的朋友。换句话说，我们的社会是个背对背的，匿名的大众社会。但是垄断话语特权的人，却生活在一个面对面的小圈子里。当他们对大众说话时，必须顾及这个小圈子的利益。做得不好的，会迎合小圈子的利益，说一些伤害公众利益的违心话。做得好一点的，则会把一些明明对公众有利，却伤害了这个小圈子的利益的话藏起来不说。

主流经济学家对网络民意最恼火的地方，就在于网民把他们描绘成既得利益的代言人。其实这也正说明网络民意击中了要害。群体智慧对精英话语中的缺失非常敏感，会一针见血地提出来。互联网所创造的舆论，超越主流经济学家和我们这些知识人生活的小圈子，逼着大家面对本不愿意面对的问题，拓宽了公共话语的领域。这也是群体智慧的优越之处。在这方面，我个人开了半年多的博客就受益匪浅。不久前我就麻省理工的所谓版画辱华事件发言，基于的是错误的信息。文章发表后，在博客上遭到匿名网友的炮轰，最后逼得我展开调查，澄清真相并且认错。群体智慧迅速修正了我个人的知识。这在网络时代以前是不可想象的。

读书人原来那个面对面的温馨小圈子已经失去了；新的时代已经来临；旧的游戏规则已经失灵。还是让我们以开放的心态，迎接公众的审视吧。

不要以“文革”心态对待公共辩论

最近展开的改革大讨论，对中国未来发展的方向有关键性的意义。而与以往的讨论不同的是，这次由于有了互联网这样的公共平台，普通百姓积极投入，表现出了觉醒中的政治参与意识。这是中国走向一个更开放、民主的社会的重要一步。

然而令人不解的是，一些过去有“自由派”声誉的学者和媒体，对有广泛参与的公共讨论不仅不欢迎，而且恐惧，甚至试图以“文革”式的手法来封杀不同意见。其中这方面表现最突出的，就是《经济观察报》。

在整个讨论中，大多数媒体，不管自己的立场如何，都刊登各种意见。“经济观察报”则几乎只登一面之辞。该报刊载张维迎的长文《理性思考中国改革》，打印出来竟达七页半之长；最近又发表他的长篇采访，辩称他不是“主流经济学家”。一人独占一家报纸的言论空间到了如此程度，还说自己不是“主流”，这本身就已经具有莫大的讽刺意义。但关键还在于：该报对待不同意见的态度，已经让人想起“文革”时的“两报一刊”社论。我不妨引用一下该报在张维迎的长篇采访前加的编者按：3月3日，本报发表张维迎署名文章《理性思考中国改革》……该文引起了积极的反响。但也有人表示，“普通人的直觉判断有可能比专家学者的实证数据和逻辑推理更接近于真相”。在一些网站的“网友评论”中，人们对该文的理性逻辑不予置评，而是继续断章取义，恣意谩骂围攻，非理性的狂欢和喧闹被发挥到了极致。事实上，在这些“声讨”张维迎、嘲弄“理性思考”的人中，除了自我加冕的“民意”代表和挥舞着意识形态大棒打击他人的人，更多的是一些缺乏历史知识的年轻人。他们不仅没有经历“三反五反”、“反右”、大饥荒、“文革”等一系列的荒诞与扭曲，即使对改革的来龙去脉，也并不十分了解，对当下改革中出现的种种复杂的、综合的问题，自然说不清是非与祸端，于是，“情绪发泄多于理性思考，直觉判断压过逻辑分析”。

张维迎的文章引起了什么样的“积极反响”，人所共知，该报有享受“阿Q精神胜利法”的自由。但是，说反对张维迎的人要么是“自我加冕的‘民意’代表和挥舞着意识形态大棒打击他人的人”，要么是“一些缺乏历史知识”、“没有经历‘三反五反’、‘反右’、大饥荒、‘文革’”、“即使对‘改革’的来龙去脉，也并不十分了解，对当下改革中出现的种种复杂的、综合的问题，自然说不清是非与祸端”的年轻人，则

未免有些“文革”笔法了。许多批评张维迎的人，对“三反五反”、“反右”、大饥荒、“文革”等不仅有知识，甚至有记忆。恰恰是该报这种“挥舞着意识形态大棒”把持不同意见者不分青红皂白地打死的做法，让人想起了那个血腥的年代。要知道，包括我在内的许多张维迎的批评者，是抱有自由主义的理念的。我在“不理性的理想思考”一文中指出，人不是活在真空中，都有自己的利益。把自己的思想描述为超越个人利益的“公共理性”，把对手的意见都说成是由个人利益出发，这本身就是不理性。自由经济的宪政基础，实际上就是对这种纯粹的“公共理性”代言人的不信任，所以哪怕对民选的政治领袖，也有权力制衡的制度安排。

第17节：不要以文革心态对待公共辩论(2)

左大培先生则从诺贝尔经济学奖得主西蒙的“有限理性”说起，指出张对这些经济学的最新发展还很无知。特别是张一方面说民众只知道发泄情绪、没有理性，一方面又把自己微观经济学的分析建立在“理性的经济人”的预设之上，显然不能自圆其说。这种批评是否有道理，大家可以见仁见智。但怎么能够把持有这些观点的人说成是“挥舞着意识形态大棒打击他人”呢？到底谁在“挥舞着意识形态大棒”？对于年轻的网友，该报则以不值得理喻的口吻否定掉，干脆搞起“年龄歧视”来。

不错，许多批评张维迎的网友是20多岁的年轻人。但当今经济改革的走向，涉及他们的切身利益。而且，未来20年，中国主要必须依靠这些人来承担经济发展的重担。他们的劳动所创造的财富，是张维迎等“主流经济学家”日后养老的基本资源。谁有权力剥夺这一代人的发言权？在美国一个高中生可以当选市长，而在我们那些不堪回首的年代，你过了40还是个“青年”，一有不同意见，长辈们就来教训：你们这些“娃娃”没有打过仗，不知道中国过去是什么样子，年幼无知，等等，等等。我作为张维迎的同代人，就是这么长大的。当时听这样的教训不耐烦时，心里曾暗暗发誓：等我长到了可以教训下一辈的年纪时，一定要对年轻人厚道些。然而，《经济观察报》似乎还坚守着几十年前的“主流”意识形态。

更可笑的是，在刊登张维迎的文章前，该报曾经刊登了周其仁的一篇文章，不指名地批评我的《中国不能永远为世界打工》。我打电话给该报编辑，指出周引用我的文章时曲解了我的意思，希望能做一个简短的回应，并随即寄去了稿子。几天后编辑回信，礼貌地说，编辑部经过讨论，认为敏感时期不宜讨论这样的问题，无法刊登。我当时满腹狐疑，但还是尊重该报的立场，把稿子送到《东方早报》刊载。想不到，过不了多久，正是这家以“敏感”为借口拒绝我的文章的

报纸，居然刊登了一篇批评我批评周其仁的文章，搞起缺席审判来。这不禁让我想起“文革”时报纸上批判封资修的阵式：我们饱读了没完没了的批判稿，但被批判的人到底说了什么我们是从来看不到的。

任何报纸，都有自己的立场。但是，坚持自己的立场并不等于拒绝甚至封杀不同意见。比如美国的《纽约时报》、《华尔街日报》，乃至CNN、FOXNEWS等电视新闻网，虽然有自己的政治倾向，但都要从自己的对手的阵营中请专栏作家或主持人，保持意见的基本平衡。用“主流经济学家”挂在嘴边的时髦话说，这就是避免“信息不对称”，这也是市场经济中的媒体保持自己信誉的基本手段。所以，我希望“经济观察报”的编辑们在教训没有经过“文革”的下一代的同时，自己也反省一下：你们是否已经陷在“文革”的心态中不能自拔了？

市场经济中的伪君子

最近张维迎发表演讲，题为《理性思考中国改革》。这让人想起他不久前在《经济观察报》上发表的长文《理性地思考中国改革》。在这两次“理性思考”中，第二次比第一次更不讲“理”，充分证明了他是个市场经济的“伪君子”。

有下面这段话为证：

“学者不应该迎合任何人，包括大众。学者不是民意代表，不能用公众投票的办法评价谁是真正的学者。那些号称自己代表多数人利益的学者，实际上是最不独立的学者，是典型的投机分子，是被学术界所不齿的。哗众取宠，像商人一样，别人想要什么就兜售什么，尽管个人可以出名，但对社会的损害是非常大的，需要大家高度警惕。”

读罢此段，我大吃一惊。这难道是说“要善待企业家”的张维迎吗？所谓“企业家”，大部分都是“商人”。他们的本领，就是“迎合”市场需要，“别人想要什么就兜售什么”。这怎么伤害社会了呢？一个以市场经济代言人自命，口口声声要“要善待企业家”的张维迎，怎么突然把描述市场行为的词汇都变成了贬义？难道商人就是“哗众取宠”，就应该为人所不齿？

第18节：市场经济中的伪君子

学者当然和商人有不同之处，也不应该“迎合”任何人。但是，学者难道不应该“满足”公众的需要吗？难道不应该有“说服”公众的义务吗？实际上，张维迎对市场经济，不过是叶公好龙而已。在他口口声声的“西方”的“理性社会”中，市场经济有两个面向。第一是产品在市场上自由竞争。第二是思想在民主制度的框架中自由竞争。理解第一点容易，理解第二点却难。但是，不理解第二点的社会，对第一点也难以落实。

这第二点的要义是什么呢？Josiah Ober在《民主雅典中的大众也精英》一书中讲得很清楚：精英必须通过向大众兜售自己的主张来获得政治权力，来实现其政治理想。大众也许并不具备精英所掌握的知识，甚至有非理性的本能；但是，大众有判断能力和最终的选择权利。不同的精英可以把自己的主张摆在他们面前，每个人都声称自己代表公众利益，就像厂商兜售产品一样，每家都说自己的东西最好，而且借助了种种调动人们非理性情绪的手段，包括耸人听闻的广告，华而不实的包装等等。但是，民主社会的公众，就像市场经济中消费者会选择最佳的产品一样，最终还是有能力选择最能代表自己利益的主张。Ober的结论也很清楚：就像消费者会受骗一样，公众也有上当的时候。但是，一个市场竞争的社会，最终能做到优胜劣汰，让最好的产品胜出。同理，一个民主社会，也最终会通过思想竞争，让最符合公众利益的主张得胜。精英与大众的沟通，也就成了民主社会的基石。

看来张维迎并不懂这个道理。他懂的是中国皇权时代的规矩：大众不是思想竞争的仲裁者。迎合大众会为人所不齿。那么，谁掌握着真理，占据着道德高地呢？那就是通过了科举考试，被皇帝赏了官的人。在今天，则是那些拿到了某些学科的学位，比如经济学博士，并

且成为教授，院长的人。这些人叫“学者”。他们的主张就是真理。老百姓懂什么？还不赶快闭上嘴巴，让学者来给大家来洗脑！

这也难怪，张维迎竟公然宣称：“当我们评价一个学者的时候，不能用代表哪种利益的标签——只有对政客才能问这样的问题。”在皇权时代，一个考中科举，饱读诗书，而且被皇帝老子任命为某品官的士大夫，即使自己受贿走私，奏上去的折子也绝对是代表“天下”的利益，而不是既得利益。你要没有读过书，就没有资格质疑他这一点。而在真正的市场经济国家，规矩就不同。比如，哈佛著名的经济学家Andrei Shleifer受命设计俄罗斯的私有化计划，自己同时在俄罗斯投资。结果怎么样？人家不像张维迎所说的那样去看他的方案是对还是错，而是马上把利益集团的标签贴在他头上。美国政府也立即对之进行起诉，最后他赔了200万美元了事。连雇用他的哈佛，也跟着赔了2650美元。几年前在华尔街由安然倒闭引发的一系列丑闻也不例外：所有从陷入丑闻的公司的拿了钱的政客，都要退款，洗清自己。那些拿了钱的学者，也要一样行事。什么叫“只有对政客才能问这样的问题”？如果一个学者拿了人家的钱，又不许别人问自己是否代表了给他钱的人的利益，这是不是有点太无耻了呢?

张维迎引用杜维明先生的话说：“一个理性社会的形成，从西方的经验看，要靠一些思想家、学者引导，传递给公共知识分子，再通过媒体走向大众。如果倒过来就难形成——大众左右着媒体，媒体左右着公共知识分子，公共知识分子左右着学界，就很危险。”如果张维迎还觉得自己是个学者，并且一定要顶着学者的头衔发言的话，最好不要在没有接受历史训练之前就修改历史。理性社会的形成，不是靠思想家或学者的理念的实现和普及，而是靠越来越多的大众能够参与权力博奕。因为能够参与博奕的人越多，形成的游戏规则就越有普遍性，越能为大家接受。正如Richard Lachmann在Capitalists in spite of Themselves一书中所指出的，近代欧洲的起源，在于旧时代的统治精英发生冲突，使越来越多的下层集团借机参与博弈，表达自己的政治

利益。那种“要靠一些思想家、学者引导，传递给公共知识分子，再通过媒体走向大众”的“理想社会”，常常是从事各种社会乌托邦的实验的疯狂社会。你就是不读历史，但只要在20世纪中期出生，也应该能闻到这种精英主义的血腥。

第19节：财富态度：怎样对待穷人(1)

财富态度：怎样对待穷人

垃圾中生活的人不是垃圾——Pawar女士与印度的崛起

印度的崛起，如今已经渐渐压倒了中国的奇迹而成为国际注目的中心。许多经济学家预测，印度将很快超过中国，成为全球经济增长的引擎。但是，描述印度的经济起飞，却比描述中国难得多。中国有邓小平，印度没有这样决定性的人物。用谁的具体业绩来直观地说明印度的成就？我找来找去，终于发现了Pawar女士。

Pushpa Ramesh Pawar，一位49岁的清洁女工，她的头像和故事最近出现在《华尔街日报》的头版头条上。她身上反映着印度发展的复杂轨迹。从一个角度看，她是印度经济起飞的绊脚石。她这样的人的存在，说明了为什么印度最近二十多年远远落后于中国。但从另一个角度看，她的个人生活，却比她在中国的同类小人物要更有希望：她从一个低种性的农民变成了国家雇员，她的孩子的教育得到了保障。从她身上，我们可以看到为什么印度有可能最终会超过中国。

1989年，作为一个低种姓的妇女，Pawar为了逃避贫困，离开她所生长的农村，来到130英里以外的大都市孟买谋生。她，就是印度的一个农民工。当她来到孟买时，无处可去，就在孟买机场边上的贫民窟里安营扎寨，一呆就是十几年，成了那里的“永久居民”。如今，她面临着许多中国的贫困阶层都面临的问题：拆迁。随着印度经济的高速增长，孟买机场已经严重超负荷，必须扩建。但她和许许多多她这样的人，顽固地挡住了发展的路：她就是不走。而她手里有着捍卫自己权利的武器：选票。她对印度的经济发展提出了严峻的挑战：这个世界最大的民主国家，怎么敢推倒挡了经济发展的路的选民的房子？

Pawar刚刚来孟买时，一无所有，只能在机场边找了一块空地，和丈夫、女儿在露天过了几周。后来终于凑够了点钱，用几块塑料布搭起一个破帐篷作为自己的家。她每天在那里的大部分时间，都花在如

何对付蛇、各种昆虫和疾病上面。一到雨季，她的“家”顿时就变成了一个臭水坑。她找到一个临时的清洁工的工作，但那点工资根本不够养家，即使为了吃饱肚子也得借钱。家里的照明只能用羊油灯。她酗酒的丈夫很快就死了。她和她女儿在帐篷里足足挣扎了5年。

她在这里居住，完全是非法的。因为她占用的是机场的地。机场方面对付不了这些潮水一样的穷人，只能睁一只眼闭一只眼，条件是这些非法占地居留者必须给机场签一个书面的承诺：一旦机场需要用这块地，他们必须立即迁走。

但是，她却摆出一副安营扎寨的架势。印度的穷人即使是一无所有，手里还有张选票，政府虽然没有效率，但不敢对他们太坏。也正是因为如此，Pawar穷得不能再穷，根本没有依靠，但还是能从银行拿到一小笔贷款。用这笔钱，她慢慢地盖起自己的房子。

为了生存，她卖菜、卖饭、刷盘子，什么都干。到了1990年代中期，她和邻居们一起凑钱，接通了公用自来水管道。不久，她家里接通了电话。虽然她的居住是非法的，但她还是可以享受这一切服务。

九年前，她的生活出现了重大的转机：她在机场找到了一个固定的清洁工的工作。这是属于印度航空管理局的一份政府工作。这份工作，给她带来了相当于大约285美元（接近2300人民币）的月薪，无限制的医疗保险、免费午餐、印度教节假日津贴、每月相当于15美元（120多元人民币）的交通费。这在一个生活水平比中国低得多的国家，已经是相当小康的日子了。这也怪不得，她在自己的房子上又加盖了二楼卧室，买了彩色电视、DVD，楼下铺了白色大理石地板，房后还修了一个洗澡间。她和她的邻居们，还把自己的代理人送进了市议会。好处马上就来了。虽然他们是非法居住，但政府给他们建立了公共厕所。不过，贫民窟的生活还是艰苦的。她每天要排队等着用厕所，排队等着接自来水。这里没有清理垃圾的服务，垃圾到处乱扔。边上的河水已经发臭了。

第20节：财富态度：怎样对待穷人(2)

不要忘记，这样的脏乱和无序，发生在孟买机场的领地上。印度今年的经济增长率高达8%，空客在过去几年的年增长率是20%。孟买作为印度的商业中心，承担着全国三分之一的载运量。然而，孟买机场只有一个主跑道，飞机经常在天上盘旋40分钟才有机会降落。包围机场的，是9万户的贫民窟居民，他们非法占据着机场的160英亩的土地。一些动物动不动就从贫民窟里蹿到飞机的柏油跑道上，机场不得不组织一支特别卫队射杀流浪犬。孩子不时翻过栏杆，进来捡球、放风筝，大人也跟着进来捡破烂。去年夏天雨季的大水淹了机场，就是因为贫民窟的垃圾堵住了下水道。等水退了，人们发现，唯一的国际航班的跑道上，丢满了水牛的尸体和石块。

如今，印度大量引进外资，加速私有化改革。机场获得大量私人投资，急待扩建，因而首先要清理这些非法居留者的贫民窟。如果是在中国，这个过程会在一夜之间完成。但是在印度，哪怕机场有着所有的法律权利和依据，这样的拆迁却触动了最敏感的政治神经：孟买的1200万居民中，有一半是贫民窟居民，他们选举时投票，比中产阶级还踊跃，被称为“选票银行”。谁敢动他们？孟买铁路的主干线，一度被棚户区包围。这些棚户居民因为离铁路太近、太拥挤，火车不得不减速。但是，为了清理一万户棚户居民，足足花了五年时间。对付长期占领机场的9万户，谈何容易！

去年，国大党（Congress Party）主席Sonia Gandhi因为考虑到选民的不满，出面干预停止了孟买的拆迁。她今年再次出现在孟买，监察当地的情况。Pawar永远投国大党的票，因为国大党是最亲贫民窟的党。她自豪地说：“那些住在高楼里的人不投票，但是我们每次都会去投。”也正是他们的选票，使国大党在上次的选举中意外地获胜。

孟买市议会的议员Suresh B. Thankur就是贫民窟出身。他一针见血地指出：“贫民窟的选票，对任何一个政治家都有决定性的意义。任何

拆迁的推土机来碰一碰贫民区，那就先得从我身上轧过去。”不仅如此，他推动市政府，在印度最大的私人航空公司飞机库边上几米的地方，为贫民窟修建了公共厕所。

贫民窟为孟买提供了司机、保姆、技师等等日常服务人员。没有贫民窟孟买就不能运转。但是，给这些人提供住房却非常困难。因为有严格的房租管制和建房规则，给低收入的人口建造住宅没有什么油水可赚。同时，富裕的中产阶级开始买房、买车、买手机，2005年孟买的地价狂涨40%。开发商们饥渴地盯着贫民窟占据的土地，愿意投入几百万卢比重新安置这些居民。

但是，真做起来又非常不易。1996年，政府许诺在城市不同的地区给那些长期的贫民窟居民建225平方英尺规格、有卫生间、厨房、电力供应的公寓。但印度效率奇低的官僚没有能力实现这样的诺言。印度贫民窟居民协会不久前在孟买建成了贫民窟居民的新公寓，目的是为走出贫民窟提供样板。但是，为了搬进这样的新房，人们往往要在临时营地中等11年，有的甚至等20年。所以老百姓变得谁也不信。

如今孟买机场的扩建，是一个15亿美元的发展计划的一部分，事关重大。印度航空部长Praful Patel自信能够解决贫民窟的问题。只要开发者能够提供更好的选择，给足补偿，居民们会走。但问题是，如今房价攀升，贫民窟内的生活质量也越来越高，要补偿的金额飞涨。截止到2002年，92%的贫民窟居民有了电力供应，而10年前的数字仅为75%。三分之二的居民有了公共厕所。Pawar家前的小巷，已经铺上了平整的路面，算是国大党对自己选民的一点“小意思”，虽然这个地区全是即将拆迁的“违章建筑”。更重要的是，居民们建起了印度教的神庙。这不仅是为了他们的宗教信仰，而且也是向政府和开发商发出的信息：敢碰碰这个地方，就得面对印度民族主义的报复！

Pawar和3500名机场职工（许多是和她一样的贫民窟非法居民）展开了罢工，抗议把机场卖给私人投资者，以保护自己的工作和住房。

罢工引起暴力冲突，警察抓着她的头发把她从地上拖走，但她第二天又回来了，并且有着抗争到底的更大决心。

第21节：财富态度：怎样对待穷人(3)

Pawar的家，堵住了印度经济起飞的跑道。这不是个形象的比喻，而是个不折不扣的事实。因为她那个不断改善的小家，距机场跑道仅100米远！她和她的邻居、同事，向政府和企业发出了一个强烈的信息：“要想发展，先改善我们的生活。如果你们不能改善我们的生活，那就别来碰我们，让我们自己来照顾自己的利益！”他们并非希望永远住在贫民窟、在垃圾里生活。但是，住在垃圾里的人不是垃圾，不能说清就清掉。用我们现在时髦的话来说，他们在这里已经住出了“既得利益”，对这种“既得利益”必须“补偿”、“赎买”，而且定价的权利，有他们一份。

比起金碧辉煌的北京、上海来，孟买不仅像个大垃圾场，而且像是在中世纪。西方的旅行者感叹，你不用出机场，就会感受到印度和中国的不同，就会明白为什么印度比中国还落后一大截。同样是经济起飞，中国好像开着豪华车飞奔，印度则还是老牛拉破车。但是，如果从另外一个角度看，令人惊叹的是印度而不是中国。中国的年经济增长率达到9%以上，印度如今也达到8%左右了。老牛拉破车居然和开豪华车的速度差不太多。人家一旦上了豪华车，岂不轻松地把中国甩在后面?

印度许许多多Pawar们的经历，正说明了印度的力量。Pawar比起中国的民工来，起步虽低，却幸运得多。她不用受农民在中国所受的各种歧视，而是享受着各种政府服务。她这么一个一贫如洗、低种性出身的人，竟能够从银行要来贷款在机场为自己盖“违章建筑”，奠定了自己一家在孟买生活的起点，并操纵政治家为她的利益说话。她的收入水平，即使在中国也达到了小康。她有能力为她的两个孩子提供基本的教育。她二楼新建的卧室，以相当于7美元的月租金，租给贫民窟的孩子上学前班，见证着贫民窟里的教育热。贫民窟的下一代，恐怕不会重复她的命运。

黄亚生教授不久前在《金融时报》撰文，对比中印的发展模式，特别是发展的硬件——基础设施。他极富洞见地指出：中印作为发展中国家，钱就那么多，投到这里，就少了那里。中国把钱都拿去盖了那么多高楼大厦，中国的城市恨不得比美国的城市看上去还要富丽堂皇，这说明在别的地方的投资不足。相反，印度城市破败，钱没有用在盖高楼上，却大力投到了教育上。其实，更为本质的问题是，印度小民百姓拥有的政治权利，使他们在经济发展中有了讨价还价的武器，能够把资源配置权留在自己手里，改善自己的生活、教育自己的子弟。中国的发展是推倒民房建高楼，小民百姓为大资本让路；印度则是把可以用于盖高楼的钱贷给了Pawar这样的民工，让他们在贫民窟中改善自己的生活。由于印度穷人有权利要求利益补偿，并且要价很高，不像中国老百姓那么容易打发，贫富之间讨价还价的时间要长一些。但是，交易终归会达成。有朝一日，政府和开发商们，会给他们更大的补偿让他们搬出贫民窟。印度的基础设施不仅会稳健地改进，贫困阶层在他们的政治权利的保护下也会变得更有力量：他们教育了自己的孩子，他们投资改善了家庭内的“人口素质”，他们为印度提供了丰富的训练有素的劳工。到那时，印度的经济会转入快行道。印度的小民百姓，也会在发展中分享他们的“民主红利”。

拆迁中的中国经济

不久前《新京报》报道，因为顺义新城新环城路的修建，在顺义区马坡镇东风乐村的一家农民的山鸡养殖场遭到野蛮拆迁，致使万余只山鸡遭哄抢，主人损失50余万元，几年的心血一夜之间化为灰烬。

这样的故事，在中国各地颇有普遍性。小民百姓的利益和权利得不到保护，甚至有意为了追求“发展”而被牺牲，这已经成为当今中国的一个深重的社会问题。但是，除了道义之外，这样的“发展”模式给中国经济将带来什么影响？却很少有人讨论。

如今世界崛起的经济，当属中国和印度。中国经济改革先行一步，近二十多年来的强劲发展有目共睹。相比之下，印度似乎远远落

后了。但是，最近越来越多的经济专家，开始看好印度。而中国经济的问题，也暴露得越来越清楚。为什么呢？我们可以看看两国发展的几个面向。

第22节：拆迁中的中国经济

中国的经济发展，常常被经济学家归功于先进的基础设施建设：公路、电力系统发达，行政效率也比较高。但法治不健全，民间企业的利益得不到有效保护。印度则正好相反：基础设施落后，官僚系统效率低下。但是法制较完备，小民百姓的利益得到有效的保护。因此，印度的民间企业比较有创意，已经形成了一些国际一流的企业。

为什么有些人看好印度而不是中国？这些人的看法不一定对，但他们的道理却不能不察。中国基础设施建设雷厉风行，发展起来自然先声夺人。但是，这种速度，常常是建立在牺牲老百姓的权利的基础上的。比如，领导大笔一圈，一个区就得拆迁，用不着当地的公民投票，老百姓也没有地方上诉。这么干起来，扯皮自然少，效率自然高。再看看印度，官僚行政效率本来就低，如今计算机化了，结果是把农民各家的一亩二分地输入电脑，农民自己可以随时把有关地权的法律文件从电脑中印出来，保护起自己的权利更有根有据。你修路要穿过他的一亩二分地吗？人家不干，你就没有办法。随便一个小民就可以挡你的路，发展起来当然慢了。

但是，从长远看，前景就不同了。大刀阔斧的拆迁、发展，不受其他社会力量的限制，等于很多成本没有计算进去，容易出现基础建设过热的现象，造成巨大浪费。而农民守着自己的一亩二分地，权利有保障，精打细算，小本买卖就会慢慢做起来。假以时日，就会成气候，基层社会就会有创意。

看看山鸡场的例子再清楚不过。中国的农民多么苦，这里已经不用多说了。人家在这么穷困的条件下，白手起家，经营山鸡场，从2001年至今，已经有万余只鸡、几十万元的规模。这是什么？这就是中国的民间企业！这样的成就，是了不起的智慧和奋斗的结果！想想看，如果中国的农民都这样干，几百万、上千万这样的企业崛起，中国的发展，难道不会比现在更快、更健康吗？我们的发展，就是应该

建立在他们的成就的基础上。可是看看如今，我们为了修条马路，一夜之间就把人家几年奋斗的果实抹掉。以后谁还敢再想这样的买卖？谁还会冒险创业？这样的经济有前途吗？

我们推倒这样的小本买卖，常常是为了基础建设、“改善投资环境”、吸引外资。总之代价是要这些小老百姓付。大家谈起这样的受害者，觉得他们可怜，但很少意识到我们是在摧毁最有希望的企业，摧毁未来中国的经济发展！外资来了，厂房、公路修了，产品都运去出口了，大部分利润被外国老板赚了。我们的贸易盈余大增，日子似乎蒸蒸日上。但是，出口多了，不管钱是谁赚的，在人家进口国迟早会触发贸易保护主义。一旦国外市场不保，就必须靠内需来刺激经济。但是，我们把山鸡场这种小企业都推倒了，小老百姓发不起财来，哪里有“内需”？

中国这么大的国家，经济自立性应该很强。如今对外资的依靠，已经到了值得警觉的地步。要长期立于不败之地，还要靠自己，靠老百姓富裕。

最近读罗马史，讲到奥古斯都。此君在罗马共和国后期凯撒被刺后的内战中崛起，缔造了罗马帝国，权力到达顶峰，被封为神灵，整个世界握于掌中。为了彰显自己的业绩，他在罗马大兴土木，自己吹嘘说他把用砖建造的罗马变成了用大理石建造的罗马。当年一位朋友游欧洲，行前听人说：“巴黎是欧洲之都，但罗马才是世界之都。”他本来对此不解，到那里一看才明白是为什么。罗马的辉煌，2000年的岁月都磨不掉，这在很大程度就是靠奥古斯都用征服得来的财富缔造的。但是，他位极人神之间，已经成了“世界之君”，却要把自己打扮成一个在法律之下虔卑的公民。他建了那么多纪念建筑，最上心的还是作为罗马政治活动中心的公共广场（forum）。但是，因为他不能说服当地的土地所有人卖出土地，竟不得不委屈自己，结果广场东角被迫修成不对称形。这大概是历史上记载下来的最早的拆迁之一了吧。

他很明白：宁可广场缺个角，也不可挖帝国的墙角。他为罗马创造了前所未有的和平和繁荣，也就不足怪了。

第23节：美国工人怎么下岗

顺义的野蛮拆迁，拆的不是一个山鸡场，而是我们社会常治久安、繁荣富强的根基。

美国工人怎么下岗

2006年3月22日，经过极其艰苦复杂的谈判，美国通用汽车公司（General Motors Corps）、生产汽车配件的Delphi Corp.和“汽车工人联合会”（United Auto Workers）达成了历史性的协议，以“赎买”（buyout）的形式，请在美国通用汽车公司和Delphi Corp.工作的工人们自愿“下岗”。这次行动，是美国历史上最大的“赎买”计划之一，所针对的是13万多名的工人。其“赎买”的金额，也大得惊人。工作不足10年的工人，下岗将获得7万美元补偿，工作10到26年的工人，下岗将获得14万美元补偿，不过他们都将放弃退休后享受的医疗保障。工作27到29年的职工，如果同意在工龄达到30年时退休，就将在剩下的年份中得到双倍工资。工龄30年的工人，由于接近退休年龄，下岗将获得三万五千美元的补偿，同时享受原来的一切退休待遇。我们还必须注意：这只是资方的出价，工人是否接受，完全出于自愿。这也难怪为什么下岗的条件看起来这么“肥”。比如你工作10年出头，不过30多岁，年轻力壮；目前美国经济正在往上走，失业率很低，再找工作并非难事。这样下岗，一张14万美元的支票到手，可以支持一个三口之家过三年的。这三年，也足够一个毫无技艺的人学些谋生的本事了。

这一事件，标志着美国制造业黄金时代的终结，也向我们展示了一个企业如何“体面地衰落”、在危机中保障劳动者的基本利益，对转型中的中国有深刻的借鉴意义。

二战以后，美国一跃成为超级大国、“世界工厂”，其高度自动化的制造业统治全球。美国的工人，由于新政以后福利有了种种保障，得以从制造业的繁荣中分得大块的“既得利益”，成为世界的“贵族工

人”。一个普通高中毕业生，受了12年义务教育后，就可以在当地的工厂找到一份基本上是终身的工作，收入福利加起来足能维持一个中产，甚至中高产阶级的生活水平。到了1970年代，这一繁荣的制造业受到以日本为首的东亚经济的强烈挑战，许多领域丧失了优势，不得不进行产业重构，向高端的技术领域发展。1990年代后，中国、印度等发展中国家的崛起，进一步瓦解了美国制造业的传统优势，企业纷纷“外包”，用第三世界的廉价劳工降低成本。蓝领在美国颇有些江河日下之势。汽车制造业以及汽车工人的待遇，正是反映美国制造业兴衰的一个经典案例。通用汽车曾一度占据了将近50%的美国汽车市场，名列美国最大的企业。美国的三大汽车公司，通用、福特和克莱斯勒（Chrysler），在工人的工资、福利、医疗等方面，奠定了“贵族工人”的标准。其中一大原因，是这些公司的工人组成了“汽车工人联合会”（United Auto Workers），势力甚大，不仅集体和资方讨价还价，甚至可以影响选举、塑造美国的政治权力的分布。从1960年到2002年期间，这三大汽车公司的工人的收入，一直明显高于美国工人的平均水平。比如，这三家公司工人在2002年每小时工作的报酬为将近26美元，比美国制造业的平均工资水平高出69%。他们的退休金、医疗保险等等更是优厚。如果把工资福利全加起来，通用汽车的工人每小时的劳动力成本2005年竟高达将近74美元。美国人平均年工作时间大致是1777小时，以这个标准算，通用汽车一年平均13万多美元才能养一个工人。这样的工人，明显属于中高产阶层。

如今，通用汽车仅占美国市场分额的27%上下，而且这一萎缩的份额还在下跌。每个汽车工人每小时的劳动费用，日本是24美元多，韩国还不到16美元，美国的平均数，也在34美元以下。在国别中劳动成本最高的德国，则为44美元。将近74美元的小时劳动成本，使企业无法竞争。难怪通用汽车已经陷入破产的边缘。不改革，断无生存的能力。要改革，就得触动既得利益。谁拥有既得利益？工人。通用汽车的工会成员，享受着前所未有的工作保障，即使企业没有活儿给他

们干，也得支付接近全薪的工资。如今市场丢了，车卖不出去，唯一的活路，就是收缩生产规模，让大量工人下岗。

第24节：蔑视穷人的代价(1)

但是，工人的劳动权利是有工会与资方的协议保障的。企业无法随意解雇员工。万般无奈，资方也只有采取“赎买”策略，以一张大支票诱惑工人下岗。这种“赎买”政策，自本世纪以来频频被美国企业界使用。2001年6月，Lucent Technologies就宣布对13000非工会职工进行“赎买”，请他们提前退休。2001年10月，Merrill Lynch也宣布请其65900职工的大部分通过“赎买”下岗。2003年11月，Verizon的22万多名职工中的10%接受了公司的“赎买”提前退休。2004年5月，西南航空公司用现金、旅行特权和其他福利试图“赎买”其3万多名职工下岗。2005年，Safeway对其58000名文秘职工提出“赎买”计划。2006年3月，BellSouth宣布要通过自愿的“赎买”计划削减1300个管理层人员。通用汽车这次不过是掀起了另一个“赎买”潮而已。这次通用汽车能否通过“赎买”逃过破产这一关，现在还不得而知。因为其2005年的亏损已经达100亿美元以上。不过，从这件事例可以看出，虽然美国的劳动市场是西方发达国家中最灵活的，老板解雇工人是相对容易些，但是，工人的基本权利还是得到了严格的保障。表面上看，这样严格的劳动保护，使企业的运营不灵活，丧失了竞争力。但是从长远看，这一整套制度从根本上保障了国家和社会整体的竞争力。试想，经济衰退时，许多企业裁员，如果对工人毫无补偿，几十万，乃至上百万家庭可能一下子断了生计，不仅劳动者的技能无法维持，其子女的教育也难以保证。几年的短期经济危机，就会打断了许多劳动阶层一生的职业生涯。等经济复苏，企业则又找不到训练有素的人干活了。因此，保障工人的权利，就是禁止企业在困难时把负担甩给社会，使其进行负责的经营。企业不能靠压榨工人来赢利，这样其实也提高了企业管理和技术更新的标准，刺激企业变得更有效率，使在这方面不能竞争的企业自然被淘汰。中国对工人的保护不足，企业一有问题就想着怎

么从工人身上省钱，这无疑会惯坏了企业，使其在经营管理和技术更新上不思进取，最终只能在低端的位置上徘徊。

蔑视穷人的代价

房地产大亨任志强公开说他就不该给穷人盖房。此言虽然引起公愤，但许多人普遍认为他不过是讲了一句“可恶的真话”。其实，这句话，不仅描述的是房地产，而且也概括了大部分中国企业家的心态：穷人手里有什么钱好赚的？要发财，还得伺候富人。我们这几年搞的，实际上是富人经济。就连缝鞋做袜子这类最低端的产业，也是瞄准发达国家的市场。这确实给一些企业和个人带来了巨大的利润。但是，很少有人意识到，这种富人经济正在腐蚀中国的整体竞争力。

我在《中国不能永远为世界打工》一书中提出的一个核心观念，就是生活方式的发展直接塑造着经济的创造力。中国富人的生活方式，实际上就是在模仿美国等西方国家的生活方式。人家开车，他们也开车。人家住独门独院，他们也住。这种生活方式的模仿，必然带来经济上的模仿，最后总处于一种跟着人家屁股后面走的状态。因为这种生活方式毕竟是人家的。而企业是否能够创新、是否能够占领市场，就看谁能及时捕捉这种生活方式的变化，并为之提供产品。在这方面，美国的企业比我们总是近水楼台、领先一步。比如汽车文化，本是美国生活方式中的核心部分，美国人了解得最透。我们充其量只能效颦而已。前几年人家流行SUV越野车，过几年中国跟着模仿起来。可是人家的企业，在这种车刚刚流行甚至没有流行之前，就捕捉住了风头、设计出了产品。如今，美国又流行混合型节能车，而且发展出了技术（这方面对美国生活方式了如指掌的日本产家贡献尤大），我们这里则还在禁小排放量车型。总之，我们要这样跟着人家屁股后面亦步亦趋，就永远无法领先市场一步，发展出具有垄断性利润的技术和产品，只能等着人家把一些相对过时、无法获得垄断利润的东西“外包”给我们。麦当劳在中国风行时，在美国国内则处于四面楚歌的地步，成为不健康食品的代表。万宝路的名牌烟成为中国的行

贿通货之时，美国的烟草公司正在国内面临打不完的官司。SUV在中国有人气之时，在美国则开始卖不出去了。我们这样跟着模仿，常常发展一些“撞墙产品”，最多有几年钱好赚。

第25节：蔑视穷人的代价(2)

我们为什么不想一想怎么为中国大多数人的生活方式提供产品?中国有13亿人口，8亿农民，大部分是穷人。穷人兜里没有钱，但也得消费，人数一多，市场规模就不小。更重要的是，他们早晚会渐渐富裕起来。西方发达国家不管有多少技术优势，中国底层的这种生活方式是离他们最远的，他们对之缺乏理解力，很难及时为之提供产品。我们中国的厂家，在这方面真正是近水楼台。

可惜，我们的富人经济，已经培养了富人文化。大家都像任志强那样对穷人嗤之以鼻，眼睛全盯着富人需要什么，甚至以富人的标准，给穷人的生活定规矩。比如，某个城市领导看着满街低档的出租车不够风光，觉得影响城市形象，竟一纸命令，把低档出租禁了，全换成豪华型。2005年还在禁的小排放量车型，则又是一个例子。后来虽然解禁，但对于电动自行车，有许多地方还是禁的。为什么？许多地方政府骨子里的概念还是：人家发达国家没有，这东西就落后；中国老百姓愚昧，就知道胡来，不管就乱了套。其实，电动自行车恐怕是最适合中国人目前的生活方式的交通工具。许多人上班要一个多小时，公共交通总是堵；自行车虽然灵活，但一个多小时的旅行未免让人精疲力竭。电动自行车不仅为老百姓的交通提供了一个两全的解决方案，也为我们的厂家创造了一个庞大的市场。我们中国的企业，对这种骑自行车上班购物的生活方式理解最深，设计的产品容易合乎需求，占领这个市场的可能性最大。不仅如此，电动自行车的发展还会刺激对小型充电电池的开发。因为电池的效率，关系到这种自行车的速度、负载量和行驶距离。而电池技术的突破，可能给节能技术带来跃进，带动中国其他相关工业领域（包括汽车业）的发展。弄好了我们就会有几张王牌和人家竞争。但是，许多地方政府，却以富人的文化观禁了这种产品的使用。中国的企业，还有什么发展的空间呢?

由于政府和企业被这种富人文化所笼罩，对小民百姓的生活指手画脚、管得严严实实，中国本土的生活方式，就失去了创造力。美国今天用什么，我们明天就用什么。美国的工厂今天做什么，我们明天就把人家已经懒得做的过时产品接过来。眼睛越是盯着富人，我们就越看不起穷人，低估穷人的才智。我过去就曾指出过，我们的大学，只看分数，根本没有意识到，一些穷学生尽管分数低些，但对穷人的生活更有理解力。以后进了企业，在帮助开发针对穷人的市场方面，有极大的优势。而我们正在大量浪费这样的人才。

不立足于本国大多数老百姓的生活方式的经济，很可能就是一个泡沫经济。如果我们现在还不正视穷人的需求、发展为穷人服务的产品，我们就会为我们的富人文化付出惨重的代价。

富人要有什么派头

富人总是要有些派头的。但是，不同的富人，会选择不同的派头。房地产大亨任志强最近成了中国知名的富人。他号称房地产业就是暴利产业，他就是不给穷人提供服务。当记者问他能否不开奔驰500、低调一点时，他蛮横地说：“你们这个都是谬论，你跟人家谈合资，人家说你连奔驰都开不起我凭什么跟你谈合资。你们都是从贫富角度想，都没有从工作角度想，没有这个奔驰车，我可能谈不成合资，不很简单吗？我见的外国人都是上亿资产的人，我让他坐一个小破车能行吗？谬论。这有什么好讨论的？”记者也只好转移话题了。

大概任先生没有和Azim Premji做过生意。人家是世界第25号富翁，拥有133亿美元的资产，把父亲留下的一家生产植物油的公司，改造成世界IT业中的一流企业，被称为印度的比尔·盖茨。此公不仅穿国产衣、戴国产表、出差坐经济舱、下飞机后赶不上机场免费客车时甚至会坐便宜的三轮摩托、自己开旧福特（即任志强所谓的“小破车”），而且要求手下人也效法，甚至会亲自检查自己的雇员出差坐什么舱。照任志强的说法，Azim Premji大概是把公司的牌子都给砸了，没有人会和他做生意了。

第26节：富人要有什么派头(1)

可是，Azim Premji不仅没有破产，反而成了财富增长最快的世界巨富之一。

把两者对比之后，你不能想象，如果有一天任志强富到Azim Premji的程度，他会坐什么车出门。同是富人，为什么行为举止如此不同？这大概还不能仅要怪个人。还要看看社会。

中国有句老话："马不吃夜草不肥，人不发横财不富"。当经济体制不健康时，勤勤恳恳、日积月累是发达不了的。必须进行掠夺式的经营才行。所以任志强敢公开说自己就是搞暴利的。你真到市场经济的国家，几个大老板敢这么说呢？比如在美国，不要说你自己不敢这么说，一旦指责你赚取暴利的人多了，国会马上就可能开听证会。暴利几乎是不公平竞争的同义词。也怪不得，18世纪时中国的GDP世界第一，非常富裕。但是市场经济的祖师爷亚当·斯密预言：中国富到头了。再发展没有潜力。他提出两条理由。第一，中国的市场不开放。这是为主流经济学家们津津乐道的。但他们常常忘了亚当·斯密讲的第二点：中国的富人（包括官僚和商人）享受着种种财富和权力，穷人缺乏基本的保障。这样的国家，好日子长不了。

其实道理很简单：一个充分市场经济的国家，资本竞争非常激烈。哪个行业利润高，资本马上就涌过去，顷刻间高利润就被竞争砍下去。所以当年亚当·斯密谈论英国的优势，特别强调英国的利率低，而中国的利率非常高。在他那个时代，西方世界利润最高的地方大概属于北美殖民地（即美国的前身）和加勒比岛上的蔗糖种植园了。

在北美殖民地，资源丰富、工钱高，而且靠和英国的贸易，许多人富起来，有了奢华之风。不过当时的买卖人警告年轻一代店主：别穿得太招摇。因为你一奢侈，英国的供货商就觉得你有的是钱，所以该付欠款了（当时流行的是从英国供货商那里贷款开店）；而你的邻

居马上觉得：你这个人不诚实，一定从我们身上赚了暴利，于是人家砍价更凶了。这样两头夹击，买卖就危了。

这种故事说明了什么？说明市场经济建立在平等的社会之上。暴利是为社会所唾弃的。勤勤恳恳、日积月累，才是发达的正途。像富兰克林，从一个小学徒，干到北美殖民地最富的人之一。他的哲学还是“省一分钱就是赚一分钱”，“时间就是金钱”。他家换餐具，还是他夫人偷偷购买，搞了一场“家庭政变”逼他接受。这种精神，用韦伯的话来说，就是理性化。这样的社会，才能成功。

如今进入高技术时代。像比尔·盖茨、Azim Premji这样的人，都可以在技术和管理上遥遥领先他人一头，保持相当的垄断优势，创造巨额利润。但是，他们都是对人慷慨，自己克勤克俭。这不仅反映了健康的人品，也反映了健康的社会。如果我们的社会让任志强这种提倡暴利、炫耀暴利的人横行，我们就要好好想想：我们的社会出了什么问题?

“仇富”是仇什么

在当今的改革辩论中，颇有些人人喊打的既得利益者出来责怪大家“仇富”。然而，听听他们的讲话，往往让人想起“何不吃肉糜”的晋惠帝。

张维迎和任志强，是出来反对“仇富”的哼哈二将。张维迎举出的例子是外企工作的白领：看看，因为人家的存在才有外资呀。人家年薪上百万，普通工人一年工资不到一万。这样的贫富差距是大，但是，这是全球化的必须。全民因此还是得了好处。房地产大亨任志强更绝，他说姚明的工资超过全国篮球运动员的总和，何错之有？再看超女，一夜之间成了千万巨富，难道不应该吗？任先生亲笔撰文，题为《并不富有的中国富人》，列出响当当的数据：中国城乡最富的5%，年度人均可支配收入仅14018元，城镇最富的5%，年度人均可支配收入仅31194元。难道中国的富人太富了吗？没有。中国的贫富悬殊，比美国低多了！

可是，这两位为什么不问一问，在中国，有谁恨姚明？有谁恨超女？有谁恨外企的白领？又有谁恨年薪不过3万上下的“富人”？这二位虽然在中国谋生，但和中国的老百姓似乎完全不是生活在一个世界里，乃至老百姓恨谁也搞不清楚。

第27节：富人要有什么派头(2)

姚明一个二十多岁的毛小子，是中国首富，但也是中国人最喜欢的偶像之一。外企白领收入高，在社会中仍然受到普遍的尊重，很少有人觉得他们的收入不合理。一句话，在人家发达国家的制度里工作发财的，中国的老百姓只有羡慕，并不恨。因为大家知道这些人是在合理的制度中靠自己的本事挣的钱。超女属于另一例。她们可以说一夜暴富。但看看她们的粉丝，大家爱她们爱得发疯，钱大把大把往她们兜里塞。这谁能说什么呢？既然两厢情愿，人家当然富得合理。你不服气，也去“超”一个试试。再看年收入一万五到三万的人，他们是大家“仇”的富人吗？他们能算“中产阶级”就已经不错了。在北京、上海，拿这样的年薪还是得过小老百姓的紧日子。张维迎和任志强举出的所有例证，都不足以说明中国人“仇富”。恰恰相反，这些例子说明中国人尊重财富，尊重创造财富的个人。

大家恨的是什么？大家恨的是一个大学教授，靠校外的“油水”，年收入上百万甚至几百万，钱来得不清不楚，还出来给富人说话，教训大家不要“仇富”。一位朋友告诉我，他和北大一位有“油水”的系的教授吃饭，对方酒过三巡，声称进了他的系当个讲师，年收入不过百万就只能怪自己了。对这样的教授，老百姓能看得顺眼吗?

如果你是个部长副部长的儿子，并没有发明或掌握什么垄断性的高技术，经营一个国营企业，年薪七百万，还有底气骂别人看着你的钱眼红、“仇富”吗？这个数已经超过了任志强自己数据中最富的5%的阶层的平均收入的200倍以上！这规矩在哪个国家行得通呢？就看看贫富悬殊的美国吧。美国年度平均家庭收入（注意：不是人均收入）在5万美元上下。拿纳税人的钱干事的人挣多少呢？美国总统也不过年薪40万，是普通老百姓家庭收入的8倍而已。经营国营企业，收入哪怕超过老百姓的十几倍（也就是几十万人民币），大家要过问一下也纯属

常情。想赚大钱就自己开买卖。拿着国有资产发财，收入超过老百姓收入的几百倍，还骂人家“仇富”，这脸皮也是真够厚的了。

另外一点更重要：在美国这种贫富分化的国家，不管一个人怎么富，谈起穷人来，口气都会放尊重些。因为富人们知道，在一个正常的社会，除非你去黑社会当个黑老大，只要想通过正常的渠道致富（科学研究等除外），就得靠社会，包括靠穷人。公共形象不好，生意很难兴隆。特别是房地产这样的买卖，要依赖消费者、要有人气，否则竞争者就会出来把你打掉。再看看任志强，居然被评为人们“最想打的人”。这样一副公共面孔，在一个正常的、自由竞争的社会，是很难做大生意的。可是他居然还能照旧对穷人用污辱性的语言讲话，生意照做，而且大概不会因为公共关系危机而受什么影响。这本身就说明我们的社会不正常。

任志强应该反省一下，为什么中国人不恨最富的姚明，而恨包括你在内的房地产商？姚明的本事大家是看得见的：他能把球装到篮子里。你可以说这个本事没什么意义。但是，只要他能装而别人不能，只要大家还热火朝天地看他装，他就该这么富。而且你要向这个论岁数可以当你儿子的人学学，看看人家是怎么对待弱势阶层的。你更应该想想大家对你为什么不服气。

你口口声声什么叫“房地产的品牌应是暴利”，房地产不是IT高科技，谁还不会盖房子？这并不是说房地产业不能富。但一般而言，房地产业很难成为最有暴利的产业。看看美国富豪的排名，有几个是房地产商呢？你要是真能当盖茨，中国老百姓肯定还觉得你挣少了呢。问题你不是。在老百姓眼里，这世道经营房地产，有关系、有靠山、能叫谁拆迁谁就得走人，狗都能赚钱。你要是真清高，为什么不下海换个计算机或生物工程之类的玩玩，看看你到底值几个钱。

我还是重复我过去说过的话：你只要在中国和美国都生活一段就明白，中国的老百姓比起美国的老百姓来，在工作伦理上几乎没有什么区别。他们只是比人家更能吃苦，更能接受低薪而已。中国和美国

差在哪里？从人的素质上说，就差在精英这个阶层上。美国的精英富，你不能不服。看看盖茨就知道，人家确实高出别人一大截，就像篮球场上的姚明。中国的精英则净是一群菜货。乃至一些数一数二的主流经济学家，竟连理性的有限性都搞不清楚，所以这次闹出这么大笑话。最近20年中国经济奇迹的首功，当属于劳动阶层，属于那些民工。看看中国经济增长，血汗的含量明显高于技术和管理的含量。凭什么你任志强分那么多？凭什么你能这样骂穷人？希望你们这些占了大家便宜的人还是好好想一想自己的财富是建筑在什么上面。中国的老百姓，对你们实在是太厚道了。

第28节：穷人凭什么给富人腾地方

穷人凭什么给富人腾地方

任志强先生最近说了“可恨的真话”：开发商就应该为富人服务，穷人富人分区天然合理，是市场经济的必然结果。一时间网络、媒体为之沸腾。

任先生的话确实有不少“真”的成分。可惜他有两个问题。第一：他只讲了一半真话，另一半藏着。第二，他似乎把现实的都看成是合理的，话里话外，贫富分区成了一种理想，而不是病症。

先说他那一半真话。不错，只要富人钱来得正当，当然有权在市场上买自己喜欢的住房、住好一点的区。其实老百姓对这一点并没有什么异议。以我的孤陋寡闻，在北京这样的大城市，穷人区富人区一直是有的，但成为爆炸性的媒体热点，如今似乎还是第一次。这说明大家过去对这种现象还是基本接受了的。为什么现在开始辩论这个问题？关键不在于富人愿意住自己的区，而是富人抢了穷人的地方。任先生没有提的另一半真话是，许多开发商的财富，是建筑在拆迁的基础上的。许多富人区，是在把穷人赶走而没有进行适当的补偿的情况下建造的。这才是民愤汹汹的一大原因。

20年前我住在北京安定门立交桥和地坛公园之间的地方。那里有许多民房。老百姓临街开店，生意火得很。可是，后来先是因为亚运会，上面觉得破旧的民房碍眼，就盖了一堵墙，把民房封在里面。墙外侧粉刷成红色，上面还加了琉璃瓦，颇为可观。但内侧连基本的粉刷也没有，老百姓原来临街的门窗，对着一面劣质砖头，一点阳光也没有，可谓“未敢出门已碰头”。更糟的是，这一堵墙，把一条街个体户的生意都给封了。亚运会开完，连墙带民房一并拆掉。许多人家在那里住了半个世纪以上，说走就走。我听见他们在骂，但无可奈何，他们一点权利也没有。

你可以说穷人应该希望富人都住上好房，这样缴税多，国家用来补贴穷人住房的资金也多。但是，穷人也不是要饭的命、只配等人家施舍。当年地坛一带的居民，个体户甚多，许多人仗着他们居住的风水宝地，不少赚钱。等几年人家也成了富人了。

而我们今天这里拆迁，明天那里拆迁，把穷人都挤走，把人家致富的机会给砸了，腾出地方给富人盖房，然后再说穷人唯一的指望是等富人都住上好房、缴了税后，国家可以给他们一些救济。这是否有些太傲慢呢?

老百姓恨的不是富人，他们恨的是掠夺致富。房地产开发商，实际上都欠着这些被赶走的穷人的债。我并非反对市场竞争。相反，我主张在保障每一位竞争者权利的前提下的充分市场竞争。用拆迁把老百姓赶到远郊区，这是市场竞争吗？再有，贫富分区虽然各国都有，而且永远无法根除，但发达国家大都把这种分区看成社会问题。任先生忽视了这一点。比如他讲到洛杉矶贫富区之判然可分，字里行间，透露出赞赏之意，仿佛这就是天理。他似乎忘记了，十几年前洛杉矶大骚乱时，美国媒体连篇累牍报道当地的社会问题，其中之一就是这种贫富分区。2005年年底法国骚乱，一个重要因素也是因为贫富分区。在西方国家，很少有人天真到认为这样的问题可以得到根本救治，但也很少有人玩世不恭到认为全社会不值得努力缓解这样的问题。

任先生作为一个开发商应该明白，城市规划、住房建设，塑造的是一种凝固的社会架构。如果这种凝固的架构是以贫富分化为前提，那么就可能把已有的贫富差别固定下来。这对一个社会而言，是莫大的威胁。所以，房地产开发商必须承担社会责任。如果他们拒绝承担，社会就要强迫他们承担。比如我居住的大波士顿地区，几乎每个镇都有义务在新建的住房中建一定比例的经济适用房。更有专家讨论如何建设贫富混居的住房体系，在凝固的架构中创造社会流动的“动感”。我的隔壁邻居，就是一位靠给人家看孩子度日的穷人，几乎很难

维持自己的生活。但另一个邻居则是位富人，女儿几乎一天公立学校也没有上过，一路私立贵族学校上下来，今年哈佛毕业。有一次听《纽约时报》一位女黑人专栏作家讲，她刚搬进一栋公寓楼，第二天一位白人家庭主妇就来敲门，问她能否能给他们家看孩子。这位作家的主旨是说，因为她是黑人，白人天然就认为她是个保姆，想不到她也属于纽约的上流社会。不过，她无意透露出来，这栋公寓“纽约时报”专栏作家住，大概保姆们也有住过的。否则她也不会一搬进来就被盯上。

第29节：流浪人员是人，不是病毒(1)

过去这些年，我们的城市是如何发展的呢？我们常常把大片老百姓的居住区拆迁，然后建豪华住宅和豪华办公楼、购物中心，不仅不限制贫富区的分化，而且人为助长了这种分化。这是老百姓愤怒的原因。我们现在要做的，是如何通过住房建设连接而非分化不同的阶层。社会对房地产开发商应该提出更高的要求。比如，所建的20%的住房，必须以低价向低收入家庭出售，而且地点就要在“富人区”内；当不得不拆迁时，必须就地给被拆迁户盖新房。如果这样的规则对所有人都一视同仁，照样有市场竞争。聪明的开发商会想出解决不同阶层人需要的办法。这样当然提高了开发商的成本，不过这种成本最终会部分转移到富人头上，让他们买房贵一点而已。而如今赶走穷人盖富人区的做法，实际上是让穷人补贴富人。这不叫市场经济。

流浪人员是人，不是病毒

钟南山院士近日在广州街头被抢，于是公开主张恢复收容制度。在他看来，“偷窃与抢劫的人，和城市流浪人员只有一水之隔。”“尽管有不該收容的人被收容了”，但不能一下子否定和废除收容制度。“在设计法律制度方面，我们应以什么人为本？就是应以好人为本，而不是以坏人为本，对敌人的宽容就是对人民的残酷。”

虽然他声称“我不是法律方面的专业人士”，是作为“普通市民”跨行说话，但是他的话绝非一个普通百姓的言论可比。这样荒唐的言论出来后，我们只听到些客客气气的“商榷”。很少有人出来谴责，或表达自己的道德义愤。我担心有关部门真会根据他的建议采取行动。

钟市民可以跨越专业说话，但不能跨越人性，更不能跨越宪法。请问钟市民：广州有多少偷窃抢劫案？有多少是流浪人员所为？又有多少流浪人员？平均多少流浪人员中才有一个作案分子？证据在哪里？什么叫“好人”和“坏人”？什么叫“敌人”和“人民”？

以钟市民的年纪，他应该知道当年饥荒之时，许多农民因为不被容许逃荒，活活饿死在家里。他也应该知道，在历次不幸的政治运动中，许多人被定为“敌人”，被“人民”“残酷地”剥多了基本的权利，甚至丧失了生命。所有中华人民共和国的公民，都在一个宪法的保护之下，享有平等的权利。公民就是公民，有罪的判罪，并不能事先以好人坏人来加以区分，更不能把公民分为“人民”和“敌人”。破坏了这种基本的宪法精神，过去的悲剧就会重演。

钟市民不过是丢失了一台价值万元的电脑，警方悬赏提供线索的赏金就两万。钟市民说自己的电脑特殊，无法和老百姓的电脑相比，不能用钱衡量，因为许多重要的研究资料都在那里。把自己看得如此特殊，还好意思自称是“普通市民”，脸皮实在够厚的。搞学术的人有很多。大家都知道，重要的研究成果，要拷贝几份，以备不测。他不采取这样的防范措施，当然有他自己的失职之处。可他硬要把这一万块的东西炒作成国宝，而且仅因为这宝贝丢了十天就主张要不惜迫害流浪人员来维持他所谓的“秩序”。

钟市民，那些流浪人员是人，不是病毒！

纪念911

纪念911——美国怎样补偿那些死难的孤苦无告者

一个在美国的外国人需要纪念911吗？在中国城市里干活儿的民工们和911有关系吗？我需要找出写这篇文章的理由。

最近，在《纽约时报》上看了三个911遗属的故事，终于有了动笔的冲动。这三个遗属的特别之处是：他们是非法移民，没有工作签证，即没有我们所谓的“暂住证”。他们的亲人在世贸中心干活，本身就是非法的，按法律要被递解出境。但是，911发生了，三人死于非命，留下了在贫困中挣扎的配偶和孩子。美国社会怎么对待他们，不仅关乎他们的命运，而且也界定着美国是一个什么样的社会。

911后最大的一个问题，就是如何对受害者进行补偿。联邦政府迅速建立了“受害者赔偿基金”，给受害者的家属慷慨的赔款，条件是他

们不再没完没了地打官司起诉失职的航空公司和政府等相关机构。国会通过法案，决定那些受害的外国人，包括非法移民，同样会得到补偿。结果，11位死难的非法移民的家属得到了补偿。这11个人都是在世贸中心的餐馆中打工的。他们的家属，由于非法身份，东躲西藏，目前尚无完全的信息。但是，至少有三位在911发生时还没有来美国，有三位则一直住在纽约。不管人在哪里，他们得到的款项，从87?5～410万美元不等，可谓一夜暴富。

第30节：流浪人员是人，不是病毒(2)

然而，说服这些人出来领钱不是件容易的事情。一位厄瓜多尔来的寡妇听到这笔基金时，认为这是移民局为了抓她设下的圈套。她和她丈夫1992年非法进入美国，为此支付给蛇头11000美元。她丈夫最后在世贸中心的供货室工作，死后留下了孤儿寡母。她居住在漏水的地下室中，儿子得着哮喘病，但她已经支付不起房租了。

这时，工会出面，安排她见了一位律师。律师说服她，受害者基金的执行人Feinberg是有诚意帮助她的。最后，Feinberg给了她160万美元的补偿。她被这笔巨款吓坏了。她是在贫困山区长大的，一顿饭只能吃点米和半个鸡蛋。她祈祷上帝：主啊，请不要改变我，让我还是原来的我。

这位38岁的单身母亲，把这笔钱看做是死去的丈夫给他们的儿子的礼物，以此获得内心的安宁。她仍然过着节俭的生活。租两居室的公寓，房租仅1200美元。不过，钱确实改变了她的生活。她把钱投进风险低的股市中，靠利息就过得相当舒适。17岁的儿子也在纽约一家私立学校读书。

另一位墨西哥单身母亲，丈夫在世贸中心当厨师。她和她丈夫2000年回国参加婚礼，再入境时被截获，正等着将他们遣返的法庭听证。但是，911发生了，丈夫死了，留下了4岁的孩子。如今，这位30岁的妇女已经又有了男友，并与之刚生了个女孩儿。但在律师的帮助下，她最后得到了220万美元。

第三位受害者遗属是位35岁的厄瓜多尔男子。他在建筑工地打工，挣不过在世贸中心厨房打下手的妻子。911妻子死时，他们的孩子才8个月。当他的律师告诉他可以领一笔巨款时，他简直觉得受辱：堂堂男儿，怎么能从妻子的死来变成巨富！但当他的律师委婉地提醒他这笔钱可以帮助他们的女儿时，他软化了。他最后也得到220万美元左

右。但他还坚持租一间窄小的公寓。用他的话说：“钱永远无法把我女儿的妈妈买回来。”

这些非法移民，在理论上都还有被遣返的可能，而且也确实惧怕被遣返的命运。当然，根据有关法律，他们即使被遣返，钱也是他们的。但是，他们都决定留下来。“纽约时报”的文章，也不是讲述他们的“幸运”，而他们的不幸，是在为他们鸣不平。因为没有合法身份，他们不能堂堂正正地过自己的日子，甚至驾驶执照也领不到。国会曾有动议，要给这些911受害者家属绿卡，可惜至今未能通过。但是，不管这些人如今多么压抑，他们最大的期望是留在美国。因为他们知道，没有打工证，暂住证，偷偷摸摸地给人家干活，碰到这样的事情，在大多数社会，你也只能认倒霉了。而他们的经历则说明，在这个社会，人们对弱者有着最基本的尊重。

世贸中心当年是世界财富的中心。死难者中许多都是富人。但是，在补偿这些受难者时，死者生前的财富和地位却不重要。一个非法移民的厨师和一个企业总裁是平等的。美国是世界上贫富分化最大的国家之一。但是，这种平等的精神，却没有被财富所淹没，仍然是这个社会立足的基石。这也是911值得我们纪念的地方。

全球化中的贫富

据说全球化会导致贫富差距的扩大。不管在发达国家还是第三世界，这都是不可避免的趋势。然而，最近美国的数据，却开始让人们对这个问题再思。

美国自1960年代末以来，贫富差距就逐渐扩大，这个趋势持续了30多年。一般的解释，是科技的发展对教育的要求提高了。在1960年代末以前，受过12年义务教育的高中毕业生，可以轻松地在工厂里找到一个稳定的工作，收入达到中产阶级甚至中高产阶级的水平。等到信息时代来临，美国把制造业的工作渐渐移到国外，本地的技术产业急剧扩张。受过高等教育的人奇货可居，干体力活的找不到事干。于

是，穷者愈穷，富者愈富。全球化加速了企业“外包”、全球大分工，这一趋势，也就愈演愈烈了。

然而，根据联邦储蓄银行2001～2004年美国家庭收入的数据，这个媒体不停炒作的大趋势实际上开始发生了逆转。在这段时间内，美国最穷的20%的家庭收入增长，而最富的20%的家庭收入减少。总而言之，穷人占有社会总财富的比例上升了！这一点，还直接反映在教育的价值上。根据人口统计局的数据，2000～2004年间，受过大学教育的人口的实际平均收入降低了5?2%，而那些按说该被淘汰的高中毕业生们，实际收入提高了1?6%。这一来一去，贫富差距就缩小了。

第31节：全球化中的贫富(1)

这个发现，让许多专家、媒体人士大为吃惊。不过，再想想另外的因素就更令人吃惊了。这几年，大批墨西哥非法移民涌入美国，墨西哥裔马上要成为美国最大的少数民族，人口达几千万。这些人几乎全是干粗活的。他们因为身份不合法，常常拿市场价以下的工资，把劳工的薪金水平拉下来了。如果没有他们，劳工的收入提高速度肯定会快得多。

为什么在全球化的高科技时代会出现这种“脑体倒挂”的趋势？最近这三四年是否只是贫富分化、知识升值的大潮流中的异常现象？大家还很难形成一个共识。不过，这个数据，促使人们重新思考全球化的影响。换个新角度看问题，发现这未尝就不是个新的大趋势的开端。

人人都说，在美国这样的发达国家，企业外包，制造业和干粗活的劳动阶层是直接受害者。其实未必。比如，衬衫、玩具这种好运输的低端产品可以由中国来制造。但私车这种运输不便的产品，在靠近市场的地方生产还是有相当的优势。最近美国汽车业被日本打得节节败退，日本、韩国的汽车公司纷纷跑到北美建厂。因为美国是最大的汽车市场，在本地生产，近水楼台，可以及时捕捉消费者的时尚、及时供货。所以，最近美国的制造业创造了许多工作机会。

更重要的是，许多体力活是无法外包的。比如卡车司机、搬运工、建筑工人、清洁工、售货员等等，必须留在美国。反而是受过教育的人的工作最容易外包出去。如今的互联网已经把全球的办公室整合在一起。从金融分析、工业设计、软件制作、医学研究，几乎无所不能外包。美国的受教育阶层，比劳动阶层更容易受全球化的冲击。上述的变化，无非是反映了从蓝领全球化到白领全球化的转型。

以这个眼光再看看外包的接受地中国和印度，不免不寒而栗。中国这几年已经成了世界工厂，印度则是世界办公室。但世界工厂的潜

力已经被开发得差不多了。而世界办公室则刚刚开张。从大学培养的人才来看，印度明显优于中国。在白领全球化中，印度的现在和未来都压中国一头。可见，全球化的好风水，正在从中国移向印度。我们已经不是什么居安思危的问题，而是要居危思危：我们的好日子，是否已经快过到头了?

两位美国穷人的命运

最近有些“经济学家”讨论先富的如何带动后富的问题，中心还是落实在公平优先还是效率优先。仿佛效率和公平根本无法相容。“主流经济学家”们早就为我们塑造了这样的思维定式。比如张维迎说最低工资制度会伤害经济，这一规律放之四海而皆准。张五常则说，福利不是说搞就能搞的，美国的福利制度祸害很深。当他不得不面对美国所创造的世界最高的劳动生产率时，竟狡辩说那是因为美国地大物博，可以瞎折腾。好像福利不那么好的俄罗斯就不是地大物博。

最近“时代周刊”的一段报道，颇能帮助我们理解福利对经济和社会的影响。该报道描述了两个清洁工的命运，以及背后的制度，为我们提供了非常直观的例证。

一个清洁工叫Craig Jones，在辛辛那提工作。他的职务是清除垃圾。这在清洁工中也是最脏最累的活儿，只能晚上出工。他一晚上工作四个小时，一周工作五天，一小时挣6?5美元，一个月五百多美元。他找到最便宜的房子，一个月租金215美元。把电话和水电费支付以后，剩下的钱够吃饭就不错了。他的小房间无任何家具，只有一个床垫。他已经几年没有买衣服。另外，他没有任何福利，没有休假，没有病假。不管什么原因，只要不干活儿就没钱。他当然买不起车。深更半夜下班后在危险的街道上步行回家。最近他被抢劫，并遭枪击，但包扎好伤口还得和臭气熏天的垃圾打交道，根本顾不上考虑伤口是否会感染。

在300英里外的匹斯堡，则有另一个清洁工，叫Robyn Gray。她负责的是一个会议中心的卫生，工作环境干净得多。她一周工作40个小

时，一小时12?52美元，年收入两万六。同时，她享受健康保险，三周的年假，三天的个人假期。她用她和她丈夫类似的收入，不仅买了房子，而且把两个女儿都送进了大学。

第32节：全球化中的贫富(2)

这两个工人的命运为什么如此不同？因为Craig Jones背后没有工会，Robyn Gray则是工会会员。在匹斯堡，强大的清洁工工会集体和雇主讨价还价，要求他们所谓的“生存工资”。其哲学是任何干全职工作的人都应该有能力养家糊口。结果，Robyn Gray的小时工资比Craig Jones高一倍，再加上各种福利和稳定的工作时间，其真实收入比后者高六七倍！

我们的主流经济学家看到这样的情况肯定会出来叫喊：高薪伤害经济！那么让我们看看高薪是如何伤害经济的吧。在Robyn Gray生活的匹斯堡，清洁工聚居区的住房拥有率和高中毕业率在最近二十年稳定上升。到2005年为止，这个穷区的57%的家庭自己购买了住房。在过去三年，匹斯堡的中等家庭年收入，在扣除通货膨胀的影响后，从39643美元上升到40699美元。

再看看Craig Jones住的辛辛那提。几年前的辛辛那提骚乱震动了世界，相信中国的电视观众还记忆犹新。Craig Jones所住的城市西部地区，犯罪率奇高，毒品贩子遍地，乃至像Craig Jones这样一文不名也会遭抢劫。76?5%的五岁以下的儿童生活在贫困线以下。人均收入仅9759美元。

老实说，我并不那么同情美国的穷人。人均9759美元的年收入并不值得抱怨。我们一家曾在那样的水平上生活过，艰苦确实艰苦，但过得很幸福，孩子也教育得很好。这样的贫困不是犯罪的理由。但是，像Craig Jones这样的人，一年收入也就六千多美元。如果两个这样收入的家长养一个孩子，人均也就四千美元，很难维持。他们面临的根本不是先富后富的问题，而是根本富不起来。当一个人在现有的游戏规则下根本没有前途时，他凭什么要尊重这样的游戏规则呢?

与此相对，Robyn Gray和丈夫的收入加起来，快五万美元，接近美国的平均家庭收入。结果是孩子都上了大学，下一代不会当清洁

工，两代之间完成了产业提升。再看看这种高工资对企业的影响。在辛辛那提，清洁工年周转率是300%，也就是说大家干几天就走。在匹斯堡，清洁工的年度周转率仅是上一个数字的十分之一。大部分人愿意留在任上。结果，清洁公司用于招聘和培训工人的钱就少得多。

更重要的是宏观的经济效益。匹斯堡的清洁工区已经基本上是一个中产阶级社区。孩子能读完高中，不少上了大学。治安好，警察需要得少，进监狱的也少。要知道，美国一个低级警官的收入至少也得四五万，高级警官常常挣到十万上下。监狱里关押一个犯人，年消耗也要两万多。在辛辛那提Craig Jones住的区，一半以上的黑人没有全职工作。许多人进了监狱。那年骚乱时，暴民与警察对打，该市警方不得不要求增援。还谈什么经济效率。

我从来不怀疑，主流经济学家们总会计算出许多数据，证明最低工资的法律要求对经济有害。但是在世界最发达的国家和社会，大多是有最低工资的法律条款的。那里的老百姓不唯经济学家是听，觉得自己日常的生活经验更靠得住。经济学家定义的效率，往往过于狭隘，只局限于就业率等几个最常规的数据。他们很少考虑犯罪，辍学率，毒品，乃至公开的骚乱对社会的消耗。这就是所谓聪明反被聪明误。

我并不认为通过最低工资等行政命令手段能解决贫困问题。但是，职工组成工会，集体和雇主讨价还价，是保障他们权利的有效手段。政府的职责，是提供这样一个人人都能维护自己权利的竞争秩序，使每个人都觉得为了自己的利益应该维护现有的游戏规则。

这才有所谓社会稳定。当大多数社会成员不希望维护现有的游戏规则时，所谓经济效率最终不过是镜花水月。

中外富翁的财富观念

中国的富人为什么不捐钱

中国的富人不像西方的富人那样捐助社会公益、扶植弱势阶层，这已经成为时下公共讨论中的一个重要课题。遗憾的是，人们在讨论

这样的问题时，多从文化的角度着眼，很少涉及制度安排对富人行为的影响。去年吴敬琏等主流经济学家发表宣言：“不要向富人开枪”，把老百姓对富人的怨恨归结为非理性的愤怒。这充分体现了我们的主流经济学家对健康的市场经济运作背后的社会、政治过程的无知。

第33节：中外富翁的财富观念

不错，西方的富人，许多都是慈善家。这确实和他们的文化，特别是基督教的传统有关。他们总体上的个人品性高于中国的富人，基本上是一个不争的事实。但是，他们特有的“慈善心肠”并不能解释他们所有的行为。比如在美国，慈善的富人捐款，不慈善的富人也捐款。光用人家制度上对慈善事业的税收优惠也不能解释这些行为。因为捐出去的钱，毕竟比因此在付税时省下来的钱要多得多。

几年前随着安然倒闭，曝出了美国历史上一系列罕见的金融丑闻。随即我们有机会观察美国社会如何惩办这些涉及金融欺诈的老板们。其中对安然总裁的正式司法审理现在也才刚刚开始。你只要追踪这一漫长的过程，就会明白人家为什么捐款了。大家都知道，生意场是是非之地，纠纷不断、官司不断。你当一个老板，家财万贯，可以自己过自己的好日子，觉得拥有的一切都是合法所得，犯不上操心穷人的事情。美国的法律，也保护你这样做的权利。但是有一条：你不要出事。一旦出事，有人告你，法院一受理，你的命运，就常常会交给12个由平民百姓组成的陪审团。当人家在决定你是该蹲20年监狱，还是从轻发落，或者无罪释放时，你恐怕会巴不得有机会把每个陪审员都打点一下。可惜，真要到这个时候就太晚了，法律不可能给你这种机会。

富人们很聪明。他们不会等到这个时候。他们会提前打点自己的潜在陪审员。所以，他们一旦发财，先是要给当地的社区做各种好事。这几年涉嫌金融欺诈的案子看了不少。这些白领罪犯，不知卷走了多少民脂民膏，其罪行令人发指。你要是说他们有慈善心肠，无论如何也是说不通的。但是，这些人大多有一个共同点，那就是行善。比如安然公司。当地从芭蕾舞团、学校，到孩子的游乐场地，都是该公司捐的。许多犯罪的富翁，自己掏腰包给当地社会提供无微不至的福利，乃至老百姓在电视上看到他们带上手铐脚镣时才大吃一惊：想

不到这样的好人居然也犯罪！你如果是个陪审员，面对这样的罪犯，许多事情会影响你的决定。比如，如果你的一个邻居的孩子，当年得到这个罪犯提供的奖学金上了大学，你们家边上的便民桥也是他出钱修的，你天天在用，那么你对他就难免有些心软。如果他是个只顾自己发财、对社会一毛不拔的人，你判他重刑，心里就痛快多了。道德和价值观念固然塑造着富人的行为，但是他们归根结底还是一个“理性人”。他们赚钱后心里会有所顾忌，如果赚了来路不正的钱，就更得留后路了。所以，美国的富人，好人因为慈善而捐款，坏人因为恐惧而捐款。老百姓手里握有的权力，对任何富人都有威慑力。许多社会问题，特别是扶助弱势阶层的问题，不用政府介入就这么自动解决了。

当年我有一个农村的表兄，在“先富起来”后对我说：“中国的农民真愚昧，自己没有出息，又看不得别人成功。见你富了，就到你家要钱。你不给，就坐在你家炕上不走。”其实，这种红眼病，是普遍的人性，西方的富人也必须面对。比如在古希腊的雅典城邦，穷人经常看着富人眼红，社会几次因为贫富分化走到崩溃的边缘。自梭伦改革以来的一系列“民主化”的制度安排，其核心的一点就是均贫富。老百姓在经济上可能是一无所有，但是有选票，可以惩罚自己看不顺眼的人。况且当时城邦规模很小，大家低头不见抬头见。人家的穷人，也未尝不可以“坐在富人家不走”甚至赖账。所以，富人必须说服邻居：我致富对大家都好，而且好处来得立竿见影。这也怪不得，当时的雅典有着希腊城邦中最豪华的公共设施。这些设施，一部分来自附属城邦的上供，一部分来自富人的捐助。

我们都知道西方是个高度个人主义的社会。但我们却不太容易理解，人家那里有一个社会共同体的概念。一个人发财后，要在促进共同体的利益后，自己才可以安心享受自己的财富。富人不仅要懂得如何赚钱，而且必须会玩儿财富政治，把那些看着自己眼红的人给摆平了。人家那里并非没有“对富人开枪”的事情。相反，人家已经把这种“对富人开枪”的行为给制度化了。

第34节：好事自己做

对照一下，我们中国的富人怕谁呢？除了不得不听从的行政命令外，他们凭什么捐款？减缓贫富分化，约束富人的行为，光靠道德说教是不行的，必须进行制度建设、给小民百姓真正的政治权利。这一点，正是那些主流经济学家所不懂的。他们总是在那里设计如何对有权有势的人进行“赎买”，殊不知，在健康的市场经济中，常常是强势阶层要对弱势阶层进行“赎买”。他们甚至连老百姓在互联网上发发牢骚都难以接受，忙着给富人们当保镖。这样的市场改革，会把中国带到什么地方去呢？

所以，我把我的自由主义的经济学理念，定义为“小民百姓的经济自由”。我们的社会和政府，必须保证他们获得这种自由的基本权利。否则，我们就无法应付市场化以后的各种社会危机。

好事自己做

好事自己做——新大亨的慈善观巴菲特把310亿美元的巨资捐给了盖茨基金会，让世界跟着颤动了至少一个月。他的行为，实际上代表了新一代富人的慈善观：好事自己做。趁着自己还活着，要亲眼看着一辈子挣来的钱以最有效率的方式花在最有意义的事业上。

如今美国有68000个基金会，比1990年代初期多了一倍。年捐助额达到2600亿美元，达到美国GDP的2%。按联邦政府的法律，基金会每年至少必须花掉总资产的5%。老式的基金会大多花到刚刚超出这个最低限额为止。这样细水长流，基金会的资产在金融市场上增值率高于其花费率，基金会就成了其施主的一个永恒的纪念碑。但是，基金会真正做的事情则非常有限。因为扣除日常的行政经费，最后给到需要资助的人手上的钱往往低于基金会总资产的5%。比如福特基金会是美国第二大的基金会，资产116亿美元，2005年的年度开支为6?22亿，即其总资产的5?7%。但这笔钱中，13%是行政经费，只有87%（也就是5?4亿美元）是其慈善资助款项，低于其总资产的5%。考虑到福特基

金会每年要颁发200笔左右的资助款项，维持世界各地的十几个办公室和设在纽约的总部，这笔行政经费还是相当有效率的。其实盖茨基金会也大同小异。该基金会2005年总资产为291亿多美元，花掉17亿多，占总资产的5?8%强。但花完后，总资产到了2006年反而涨到306亿美元。

如今许多新富人，则出手不凡。他们一是花钱快，远远超过了年5%的比率；二是对自己的钱盯得紧，慈善捐助就像股市的投资，钱一定要交给最有效率的人去经营，花钱和挣钱同样要有市场竞争，所以并不一定以自己的名字立一个基金会。根据波士顿学院财富与慈善中心的调查，65%的富人计划在有生之年捐出比自己的遗产要多的财富。比如Sandler夫妇都是他们所拥有的Western Financial Corporation的总裁，经营储蓄与借贷业务。他们最近决定把公司以20亿美元的价格卖给Wachovia Corp.。他们对传统基金会5%的花钱比率表示不耐烦，认为那样会把基金会变成一个官僚机器；如今他们追随盖茨，大笔捐助关于第三世界疾病的研究。Sandler先生声称要在死前把最后一个百万花完。

盖茨基金会虽然花钱慎重，但由于有效率，在这一新的慈善热中先声夺人。第一，盖茨注重第三世界的贫困问题，这是新富们关注的中心。第二，盖茨花钱如挣钱，分分两两地计较，不仅捐钱出去，而且还追踪这些钱的使用效率。于是，巴菲特这样的巨富，索性把钱都交给盖茨经营。有人估计，在巴菲特之后，特别是在盖茨宣布淡出微软，集中精力经营基金会后，将有更多的富人会到盖茨基金会来入伙，使盖茨基金会进一步膨胀。

盖茨基金会这样超级的慈善组织，能够发挥规模经营的优势，承担一些全球性的责任。比如预防和治疗艾滋病，要覆盖整个世界，非要有这么大规模的基金会才能胜任。有人指出，即使巴菲特加盟后，盖茨基金会对第三世界的资助，平均到世界贫困人口中，每人还不足一美元，所能干的事情还是非常有限。不过也有人担心，慈善业的市

场竞争，造就了盖茨基金会这样的巨无霸，最后形成慈善垄断。这种慈善垄断可能有两种结果，一些目标接近的小基金会将从盖茨基金会覆盖的领域抽身，因为自己已经变得无足轻重。这将妨碍慈善业的多元化，最终也消除了慈善业的竞争。第二，有盖茨基金会这种势可敌国的财富在，政府就会逃脱自己的责任。比如布什政府被财政赤字困扰，无法向保守派交代，对防治艾滋病这样的事情，能躲避就躲避。美国政府用于HIV的预算，自1990年代后期以来持续上涨，到2003年后处于平稳状态。但是，布什政府正在谋求削减2007年度HIV的预算。这是自1970年代以来的第一次削减。

第35节：卡耐基与美国的慈善传统(1)

如果慈善事业促使政府从自己的责任中抽身，慈善业就可能与其原初的目标背道而驰。美国的慈善业，是在小政府的制度框架中起步的。现在则是大政府的时代，慈善业的威力相对减小，无法代劳政府职能。比如，卡耐基基金会在1911年成立时，资产1?35亿美元，相当于2006年美元价值的28亿，但相当于当时政府开支的19?5%，GDP的0?4%。盖茨基金会2006年虽然拥有资产306亿美元，但仅相当于同期政府开支的1?3%，GDP的0?2%。政府的责任显然大多了。

慈善业并非没有可能培养不负责任的政府和不负责任的选民。比如这次伊战，许多士兵缺胳膊断腿地回来，根本无法维持自己的生活，乃至父母和配偶要辞掉工作照顾他们一生。但是，政府给这些人的钱，还不够自己过日子，结果一家人陷入极度贫困。媒体看不过去，把这些人的惨状在电视上播出，要大家捐款救救人家。事实上，要充分补偿这些士兵，一个人至少要几百万美元。这就是战争的代价。大家投票选了总统，把这些人送到战场上去，那就应该为自己的选择埋单，多交税让政府照顾这些付出牺牲的人。把这样的责任推给慈善业，最终会娇惯出越来越不负责任的选民。

卡耐基与美国的慈善传统

不久前巴菲特对盖茨基金会310亿美元的捐赠，提出了一个我们并不经常思考的问题：慈善事业对于自由竞争的市场经济乃至民主社会究竟有什么意义？正在走向市场经济，并且经历着历史上最急剧的财富增长的中国社会，必须对这个问题有一个深入的理解。为此，我们不得不回到一百多年前美国的慈善事业之父卡耐基。

卡耐基对巴菲特和盖茨的影响，处处可证。当年巴菲特特地送给盖茨一本《财富的原则》（The Gospel of Wealth或可译为“财富的福音书”），显示了卡耐基精神对这两位世界上最富有的人的指导意义。这次巴菲特宣布自己捐赠的场所，正是由卡耐基捐赠修建的纽约公共图

书馆。再看看卡耐基120年前的言论：他激烈攻击那种相信自己有权利把所拥有的财富花在自己身上或者传给后代的人。他认为一个人如果把一生都浪费在积累数百万美元的财富上，而不将之贡献于社会，那简直就是近乎犯罪："那些在身后留下数百万美元的财富的人，死去时将没有人为他哭泣，没有人给予他荣誉，没有人为他唱挽歌。公众对他的判决是：这个人富裕而可耻地死去！"也正是如此，卡耐基后半生献身于慈善事业，把自己的财产一分不留地捐了出去。

卡耐基是资本主义的代言人，是市场经济的化身。他这样诅咒个人财富，岂不否定了市场经济的基石——产权？不解答这个问题，我们就无法理解市场经济的理想。

卡耐基是个赤裸裸的资本家。他曾毫不留情地破坏罢工，驱除工会，降低工资，把工作时间增加到了一周七天，一天十二个小时。有人说他后半生投身慈善，是对发家时期残酷剥削工人感到良心不安。这实在是误解了卡耐基。卡耐基自己就是干童工出身，把玩儿命工作视为天职。他认为市场的逻辑必须尊重，他挣的每一分钱都是市场对他所创造的效率的正当奖赏。在他看来，大多数人不可能有效率地工作，除非懂得效率的人指定给他们从自己的劳动中所应该享受的果实和积蓄。多给工人一点钱，结果多半是用于吃喝等物质享受上，无法用来增进人的精神成长；还不如通过市场竞争的手段，让他这样最能创造效率的人把财富集中起来，以最优的方式重新分配。比如他大建公共图书馆，就是这一哲学的体现。

卡耐基代表着一些学者所谓的"自由慈善主义"（liberal philanthropy）。这种慈善精神，认为某种特殊的道德品性在维持美国的自由主义政体中扮演了关键性的作用，使美国能够在赤裸裸的物欲个人主义和强制性的国家社会主义之间走一条中间道路。这种自由慈善主义是从韦伯所谓的清教的理性精神中演化而来，并不主张为了捐赠而捐赠；也不是尊从上帝的旨意或社会习俗而捐赠。捐赠不是为了有钱人精神上的救赎，而是为了改善受惠者的品性。所以，任何捐赠

都要精心计算其后果，高度理性化。不智的捐赠害多益少，助长懒惰和依赖。如同富兰克林所说：“慷慨并不是意味着多多地捐赠，而是明智地捐赠”（Liberality is not giving much but giving wisely）。

第36节：卡耐基与美国的慈善传统(2)

也正是在这个前提下，卡耐基阐述了他的财富理念的两大原则。第一个原则最为基本。那就是财产所有者有道德义务把他们合法拥有的一部分财产交还给社会。这部分财产，叫做“剩余财富”。众所周知，马克思在对资本主义的观察中提出了“剩余价值”的概念。这种剩余价值，主要是用于资本主义的扩大再生产的。在卡耐基看来，剩余财富是一个人在私有产权的保护下合法获得的财富。不过，和剩余价值不同，这种财富不是用于投资，创造新的经济资源，提高就业的“资本财富”；也不是维持家庭生活的基本财富；而是超出家庭需要又不用于扩大再生产的闲置财富。当然，家庭需要在不同社区有不同的标准。但基本的原则是要回避以铺张的生活方式冒犯中产阶级的习俗。在卡耐基看来，“剩余财富应该被看做是其拥有者为了社区的利益所接受的神圣信托，”在道德上不应该被其法律上的所有人所拥有。

第二个原则涉及到如何执行这一“神圣信托”。这一原则要求那些富裕的人必须在自己的有生之年把所拥有的财富为了社会的利益而散尽。为此，他们必须在专家的帮助下系统研究自己的捐赠对受惠者的品性的影响。这样的捐赠不能以遗产的形式留给社会。因为掌握这样的财富的人，是接受了神圣的信托来照顾社会的利益。他必须亲自履行这一责任，使每一分钱的捐赠都最大限度地增进社会的利益，而不能死后把这样的责任推给别人。

正是根据这样的原则，卡耐基的前半生是接受“神圣的信托”的过程。他是一个苏格兰的破产纺织匠的孩子，以近似逃荒的方式随父母兄弟来到美国，从童工干起，靠着惊人的才智和勤奋变成了世界钢铁大王。最后他所拥有的工厂的钢铁产量，比英国的全国产量还高。而他的后半生，则是执行这个“神圣信托”的过程。他明确指出，“财富主要不是个人的产品，而是社会的综合果实”。没有19世纪末美国人口和经济的高速增长，卡耐基名下的财富也就无从谈起。所以，他的产权

之下的财富，是社会通过市场竞争的方式聚集起来，并以同样的方式选拔他来监管。他必须在有生之年，把这笔钱以最有效率，最有竞争性的方式还给社会。他和他那一代慈善家，捐赠都非常专业化。目的就是保证捐赠的效率。比如有人为了医疗卫生向他要钱，他马上说："去找洛克菲勒，那是他的领地。"因为他本人最懂得怎么兴办教育，建立公共图书馆，洛克菲勒则更专攻于资助医院。行善不是通过花自己的钱让自己心里感到舒服，而是像企业竞争一样，把社会信托给自己的钱经营好。

如果我们观察盖茨迄今为止的一生，他正是遵循着卡耐基两原则：他年轻时经营微软，成为世界首富，即世界最大一笔财富的信托人；年过五十，则宣布淡出微软，专心经营自己的慈善事业，执行信托人的责任。巴菲特也是如此。他把钱给了盖茨基金会，是因为盖茨基金会是最有效率的慈善机构。这和他做股票生意的逻辑一样：一定要把钱交给最称职的经营者。在他看来，这不是他自己的钱，这是社会的钱。花得没有效率，等于自己渎职。

这样的慈善传统，当然受到来自左右两翼的挑战。右翼认为，这种慈善伦理，不尊重产权，容易创造一个保姆式的福利社会。左翼则认为，既然财富属于社会，那么要重新分配给社会，为什么不让民选的政府来承担责任？也就是说，政府应该通过高税率把钱从富人手里拿走，以选民认可的方式重新分配。

自由主义慈善传统对右翼的回答是：产权有道德和法律两个层面。这两个层面的关系，多少和西方法律传统中自然法和成文法之间的紧张有些类似——自然法代表着成文法之上更大的正义。自由主义的慈善传统，深合托克维尔所描述的美国的民主精神。托克维尔认为，美国与欧洲最大的不同，在于美国老百姓能够处在大致相同的起点上竞争，没有欧洲那种世袭贵族的统治。从卡耐基到盖茨和巴菲特，都认同这种平民主义的社会理想。他们知道，如果他们这样的人都把财产留给自己的子孙，美国马上会通过财富的继承而形成一个世

袭贵族阶层，并使之统治整个社会。美国的民主精神就会丧失。他们所信奉的，是能者优胜的精英主义社会。比如，卡耐基受社会达尔文主义的影响甚深。他自己就是在这种社会达尔文主义的游戏规则中竞争优胜出来的。在他看来，财富可以继承；但是，一个人的管理天赋却没有办法传给下一代。一个最有竞争力的社会，必须保证让那些最有天赋，最有工作伦理的人成为优胜者。而财产继承则把一些没有经过竞争的弱者指定为优胜者。从长远来看，这将损害一个社会和种族的进化。

第37节：巴菲特为什么要把财产给盖茨(1)

自由主义慈善传统对左翼的回答，则是以多元主义拒斥国家社会主义：即使在民主政治中，由民选政府主持财富的重新分配也远不如由那些在市场竞争中证明了自己的效率的人来主持财富重新分配更优越。政府行为的最大弱点就是其非歧视性。比如，政府一旦决定资助贫困家庭，就必须对所有收入低于法定收入指标的家庭一视同仁地发放救济，无法区分负责的贫困（既愿意努力但没有机会）和不负责的贫困（如因吸毒而荡尽家产）。私人的慈善事业，则可以选择资助的对象，重点帮助那些愿意自助的人。这样，慈善捐赠就提高了受惠者的品格，而不是像福利国家那样鼓励懒惰和对政府的依赖。这既保护了弱者，又鼓励了竞争。这也是为什么卡耐基把大部分钱花在教育和公共图书馆上；洛克菲勒把钱重点花在医疗上。盖茨最大的慈善开支，是花在第三世界的健康和卫生方面（如预防和治疗艾滋病）；其国内项目的款项，大多花在弱势阶层的教育上。很明显，他们认为，自己的钱应该用来解决那些个人无法负责的问题（如疾病），或者帮助那些愿意努力但没有机会的人。

以这样的眼光看，巴菲特对盖茨基金会的捐款就有特别的历史意义。美国历史上最大的两次经济增长，一次就是19世纪末卡耐基的时代。美国正是在那个时代跃居为世界第一大经济体。另一次则是20世纪90年代以来盖茨和巴菲特的时代。在这期间，美国的经济总量几乎是另外五大发达国家经济总量之和。每一次急剧的经济增长，都产生了高度集中的财富，挑战着美国的民主理想。而每一次都有市场经济最大的赢家（如卡耐基，盖茨和巴菲特）通过慈善事业来回应这样的挑战。他们很清楚：如果他们不出来负责地重新分配自己受托监督的财富，那么美国要么选择由国家来进行财富重新分配，走向国家社会主义；要么建立一个由世袭贵族所统治的等级社会。那种小政府治下

自由放任的市场竞争就无法维持。他们所捍卫的，不仅是个人的道德情操，而且是一种文明的理想。

巴菲特为什么要把财产给盖茨

当世界第二大富翁巴菲特宣布把自己大部分的财产（310亿美元）捐赠给盖茨基金会时，《经济学人》杂志用戏剧性的语言评论道：“如果你是世界第二号富人，那么，在这个星球上，看护你辛辛苦苦挣来的310亿美元财产的唯一理想的人选，莫过于那位事实证明比你还会挣钱的人。”

这是世界第二大富翁向世界第一大富翁“进贡”的简单的硬道理。但是，要了解这个简单的硬道理，却并不那么容易。世界头两位富翁突然决定合资行善，是基于他们共同的财富理念，以及围绕着这个理念而形成的长期友谊和合作关系。

先看看具体的数据。巴菲特的捐赠使盖茨基金会成为世界第一大基金会，总资产将达到600亿美元。在没有这笔捐赠之前，盖茨基金会是世界第二大的，共有资产将近300亿美元。最大的是瑞典的家具王朝IKEA所拥有的Stichting Ingka基金会，资产达350亿美元左右。巴菲特的捐赠数量，超过了原来盖茨基金会的资产总和，比美国第二大的基金会福特基金会的资产也多出将近一倍。用这笔钱成立一个自己的基金会，巴菲特无疑就成了美国第一大慈善家。另外，巴菲特的三个孩子，各自经营着自己的基金会；另外他的亡妻名下也有基金会。但是，他给这几个基金会的钱，加起来不过是给盖茨基金会的零头。

为什么他放弃了自己的基金会，甚至轻视自己家族的基金会，而把钱给了盖茨？这首先在于他深信他个人和他的子孙后代没有权利享受自己合法挣来的钱。他必须把钱用来回馈社会。第二，回馈社会不是施舍，而是义务；一定要忠于职守，像挣钱那样兢兢业业，负责地回馈。

巴菲特一生的钱，主要是通过股市挣来的。他著名的哲学是：发现那些有潜力但尚还不被承认的公司，发现那些最优异但还不被注意

的经营者，然后买他们公司的股票，从他们的卓越表现中分得红利。也就是说，他成功的奥秘，在于会把钱投在最有效率的公司和人的身上。挣钱是如此，花钱也一样。必须把钱交给最能创造效益的人。

第38节：巴菲特为什么要把财产给盖茨(2)

巴菲特非常清楚，美国的慈善事业资金雄厚，但是浪费也很大。许多人搞慈善事业是图个人的名声，而不是受益者的利益。捐赠变成了炫耀性的烧钱。许多募捐活动本身就耗资甚巨。而捐赠款项的支出也缺乏有效的监管。由前参议员Bill Bradley领导的一项研究表明，仅改善慈善事业的经营，在美国就可以节省几百亿美元。也就是说，慈善浪费恐怕超过了美国最大的基金会的总资产。

巴菲特把钱交给盖茨的最直接的理由，用他自己的话来说，就是“他比我花钱更有效率”。根据他的考察，若以每一美元的效益衡量，盖茨基金会是最高的。捐赠和做股票买卖一样，钱就应该交给最有效率的人来经营。

作为世界第一大富翁，盖茨早已证明了自己创造世界最优效益的能力。他的基金会也同样如此。盖茨本身生活非常有节制。他的基金会花钱，花得也十分小心谨慎。他不会在著名的大学一掷千金地盖个气派的建筑，给自己竖立一个纪念碑。他的钱，全花在扶助弱势阶层上。特别值得一提的是，美国的基金会，大部分是资助国内项目。盖茨基金会则侧重于资助第三世界。2005年盖茨基金会在全球的卫生与健康上的花费达到了8?44亿美元。而在发达国家的国际援助金额的排名表上，美国以275亿美元列第一，日本以131亿美元列第二，芬兰以8?97亿美元列第17。盖茨基金会的上述花销，紧随芬兰之后，势可敌国。而这种针对第三世界的慈善事业，在美国还没有受到充分重视。所以盖茨基金会正好合乎巴菲特选择投资对象的原则：效率卓著，但还没有引起足够的注意。

当然，把一生的巨额所得用于这样长期的慈善投资，光看基金会过去的业绩是不够的，还必须对其未来的经营有十分的把握。这就要依靠巴菲特对盖茨个人的了解和信任了。75岁的巴菲特和50岁的盖茨，已经有了15年以上的忘年之交，两人常常一起度假，又是桥牌的

对手，即使天各一方时也不忘网上打桥牌。1994年，当盖茨和当时的未婚妻Melinda定婚时，这对新人飞到坐落在Nebraska的Omaha的巴菲特家中。在那里，大家在巴菲特拥有的一家珠宝店里见面。当时巴菲特教训盖茨：“比尔，我当年结婚时，花了我总资产的6%买戒指，我不知道你有多爱Melinda。”其时盖茨的资产已经有几百亿了，当然不可能按这个比例卖个订婚戒指。其实，巴菲特本人也个人生活也很节制。他一直住在1959年以30多万美元买的房子中。

当然，这样的私交也不可避免地延伸到生意上。巴菲特掌握着微软大量的股份。同时，他也邀请盖茨在自己的公司Berkshire Hathaway中当董事。不过，这次慈善合资，绝不是生意的合作，而是理念上的共识。1991年，是盖茨的母亲说服埋头于微软事物的盖茨参加一个有巴菲特和已故的《华盛顿邮报》出版人Katharine Graham出席的会议。当时盖茨对这一会面没有兴趣，期待的不过是一些金融问题的枯燥讨论。没想到，他和巴菲特一拍即合。大家从解析IBM的前景开始，一直讨论到社会问题。盖茨公开承认，在1990年代初，巴菲特给他的一本世界银行出版的世界贫困问题的报告，激发了他对慈善事业的兴趣。巴菲特还给了他一本卡耐基的“财富的原则”（The Gospel of Wealth）。

要知道，卡耐基生前把自己的财富如数捐出，一个子儿不留。巴菲特和盖茨都接受了卡耐基的社会理想：一个伟大的社会，不是世袭财富的社会，而是要大家在一个起点上竞争，让最有能力的人获胜。把财产传给后代是不道德的。所以，巴菲特和盖茨要联手一些富翁，反对布什政府推动国会取消遗产税的努力。

我在新著《精英的阶梯：美国教育观察》中曾介绍，美国一位成功的CEO曾经告诫说：在高层次的生意场，你最好把周围的人都看做是抱有社会理想来打义工的人，而不是要赚钱的买卖人。这样你才能够找到和生意伙伴乃至同事的共同语言，才进得了圈子。巴菲特和盖茨这次人类历史上最大的慈善事业合资，恰恰说明了这一点。他们的

伙伴关系，是建立在十几年分享共同的社会理想的基础上。盖茨这次透露，巴菲特一年半以前就谈起捐赠的事情。更有意思的事，在巴菲特宣布其捐赠的10天前，盖茨宣布将淡出微软，集中全部精力经营自己的基金会。媒体纷纷猜测，这是巴菲特把自己的钱放进来的先决条件，否则不可能有这样的巧合。总之，这一前一后的宣言，都表明了两个人坚决放弃个人财产，全身心服务于社会公益的承诺。

第39节：市场经济的道德基础(1)

巴菲特的这次捐赠，活生生地体现了美国慈善事业的理性精神和道义原则：富翁并不把在法律上的正当所得看做自己的财产。这一财产是属于社会的。他们不过是这笔财产的信托人而已。所以，慈善捐赠是拿着属于社会的钱为社会的利益而投资。不为社会看管好这笔钱是渎职；拿这比钱来沽名钓誉是犯罪。

市场经济的道德基础

世界第二大富翁巴菲特不久前把自己财产的大部分（共310亿美元之巨）捐给了世界第一大富翁比尔·盖茨和其夫人的基金会。这不仅是人类慈善事业史的新篇章，也是市场经济中最大的赢家对造就了自己成功的制度的一次深刻的反省。目前中国正在走向市场经济，在这一市场经济中最先崛起的富人，也很快将面临如何处置自己的遗产的问题。在这个关口上，巴菲特的大手笔就更值得我们反省。

巴菲特捐款的直接意义有两点：第一，这是人类历史上最大的一次慈善捐赠。310亿美元的巨资，远远超过了美国最著名的慈善家卡耐基（以2006年的美元价值计共捐赠了41亿）和洛克菲勒（以2006年美元价值计捐赠了76亿）的捐助。第二，这笔钱，完全可以用来自己成立一个最大的基金会，超过现有300亿资产的盖茨基金会，或者建一个巴菲特大学，使自己名垂青史。但是，巴菲特连名字也不要，一定要把钱交给能够最有效率地服务社会的人。这个人就是在捐赠10天前宣布将淡出微软集中精力经营慈善事业的盖茨。

不过，人们容易忽视的是一个更深刻的问题：无论巴菲特也好，还是盖茨也好，都是市场经济的最大赢家。他们一个把家产如数捐出，一个退出企业，准备专心于慈善事业，说明了他们对市场经济的局限性的认识。世界上没有比他们更懂得市场经济的魔力的人了。如果他们也看到了市场经济的问题，就更值得我们这些段位一般的普通人对市场三思。

这里必须指出，这两位人类首富，并非对市场经济丧失了信心。相反，他们都认为市场经济是人类最有效率的制度。他们正是靠着驾驭这样的制度赢得了自己的财富。但是，他们也认识到，再伟大的制度也有局限。这种局限必须靠人的道德力量来超越。

具体而言，市场经济效率优先，因而是一种赢家的游戏。巴菲特直言不讳地说，市场无法解决穷人的问题。要解决穷人的问题，就必须靠市场经济中的赢家的道德自觉。这一点，是巴菲特和盖茨最大的一个共同之处。15年前，盖茨在母亲的督促下见巴菲特。当时他一百个不愿意：见他有什么用？还不是谈些枯燥的金融问题。但是，大家一见如故，维持了十几年的忘年之交。其中最关键的结合点，就在于大家关心的是钱以外的事情。巴菲特给了盖茨一本世界贫困问题的报告，盖茨后来为此成立了世界最大的基金会。另外，两个人都对继承的财富异常反感。巴菲特干脆嘲笑富家子弟是“幸运的精子俱乐部”成员。如果他们这样的人不把财产捐出，而是交给自己的“幸运精子”，那么美国就会变成一个由经济贵族所统治的社会，偏离他们心中英才主义（meritocracy）和自由竞争的社会理想。

可见，巴菲特的行为，揭示了市场经济需要道德基础。离开了这个基础，市场经济就将腐蚀其所生长的社会的基石。这与中国社会所通行的（也是为主流经济学家们所宣扬的）市场经济的理念大异其趣。

我们所理解的市场经济，实际上是一种非道德化的中性制度：只要一个人在市场中合法赚了钱，并且依法纳税，那么就不仅增进了自己的利益，也增进了全社会的利益。他在此之外，没有任何其他义务。这种市场经济的观念，来源于以法国为核心的欧洲启蒙主义的理性思潮：追求快乐和私利，是一个人最基本的本能。一个理性的制度，是要把这种对个人快乐和私利的追求，转化成自动对社会也有好处的行为。这样大家都可以放心追求快乐，用不着操心太多道德问题。比如，富人买豪宅，穷奢极欲，不仅没有什么不好，反而是造福

社会。因为他们一掷千金时缴纳的税金，可以用来给穷人盖房，或发放救济。市场有其天然的合理性，一切都由“看不见的手”管着，用不着看得见的道德信条。

第40节：市场经济的道德基础(2)

这套法国启蒙主义精神，自五四以来席卷中国知识界，并且在20世纪80年代的新启蒙和反传统的运动中又卷土重来。其中80年代启蒙思潮的一个最重要的主题，就是反道德主义，即认为中国文化最大的弱点，就是道德过剩，理性不足，无法适应现代社会的要求。

可惜，这只是对启蒙主义最狭隘的理解。那种创造一个理性的制度，使追求私利的人能够自动造福于全社会的理想，充满了天真的乌托邦情怀。这样的乌托邦主义，恰恰是20世纪专制主义的思想根源。与此相对，自由市场的正宗，是在盎格鲁撒克逊的启蒙主义传统中成长。这种启蒙主义，核心不是理性，而是道德。

比如市场经济的祖师爷亚当·斯密就是这一传统的核心人物之一。只是他的理论频频被后人用法国启蒙主义的理性精神来解释，所以影响最大，被误解得也最多。人们想当然地认为，他的所谓自由放任的市场经济，就是在“看不见的手”的控制下，尽情地为个人利益而竞争。这样，个人获得的利益越大，社会的收益也越大。市场经济的道德，是其背后那种让个人和社会共赢的理性，而不是让个人在市场上接受伦理的约束。

这种信念，其实和我们计划经济中那种只拉车不看路的螺丝钉精神有非常大的神似：个人要在自己的岗位上闪闪发光，干好本职；掌握更宏观的目标的责任，要交给一个更高的，更“科学的”权威。其实，亚当·斯密不仅是位经济学家，更是位道德学家。除了《国富论》外，他的另一部重要著作是《道德情操论》。他之所以鼓吹自由放任的市场经济，一个基本的预设就是个人有强烈的道德关怀和约束，会利用自己的自由追求社会公益，所以才用不着国家来插手。他明确批评那种人人为己的自由竞争是放纵和有害的。

美国的历史，也多少证明了斯密的判断。众所周知，美国拥有最自由放任的经济，也有着最发达的慈善事业。两者相辅相成。美国在

19世纪末和20世纪末出现了两次创造财富的高峰，也同时出现了两次慈善事业的高峰。前一次的代表是卡耐基和洛克菲勒，后一次的代表就是巴菲特和盖茨。美国的自由放任的市场经济之所以能够维持，一大原因就在于这些市场经济中最大的赢家，能够主动根据自己的道德情操重新分配财富，使政府权力的介入成为不必要的。如果这些成功的人不自行重新分配财富，而是通过财产继承创造一个世袭的经济贵族，那么老百姓就可能通过选票要求政府重新分配财富。

主流经济学家们主张政府退出经济领域，这本身并没有错。但是，他们所不愿意面对的是另外一个问题：自由放任的市场经济需要道德的基础。财富具有责任，具有品格。中国的富人如果放弃自己的社会责任和道德承担，自由放任的经济制度就不可能在中国成功。

房地产不是暴利产业

以声称“房地产是暴利产业”而闻名的任志强，最近又提出一种理论：房价暴涨的一大责任，“是政府放弃了解决中低收入家庭的住房责任”。“要想解决市场中的问题，就必须先剥离非市场的因素”，也就是“用社会保障性住房将中低收入家庭从市场化的商品房中剥离”。

这样的方案，从一个赚取房地产暴利的人口中讲出来毫不奇怪。任先生大概不想继续当人人喊打的过街老鼠，所以提出国家要用“社会保障性住房”解决中低收入家庭的住房问题，以此堵住大家的嘴。将中低收入的家庭和个人从房地产市场中剥离后，像他这样的商人，就可以大大方方、专心致志地为富人盖房，赚取暴利了。

这种左右逢源，自我服务的说法，违背了市场经济的原则。第一，大多数中国人属于中低收入阶层。把他们的住房从市场中剥离，推入社会保障系统，等于把房地产的大部分客户推回计划经济。这是一种倒退。历史证明，计划经济在解决老百姓生计问题上，一直表现不佳。计划经济就是短缺经济。越计划越短缺。住房也不会例外。第二，房地产涉及老百姓的日用起居，本应该属于平民经济。专为富人服务的房地产业是中世纪经济，而非现代经济。稍微读读世界经济史

就知道，古代和中世纪也有贸易，但大多囿于贵族经济，如丝绸之路等等，主要运送的还是上层社会的奢侈品。这种富人经济，会给投身于其中的商人带来巨大财富，但整个社会得益有限。只有到了资本主义崛起，商人把一般平民百姓当做赚钱对象时，大批量生产的工业化才把人类带入现代社会。在这个意义上，任志强提倡的是中世纪经济，不是现代的商品经济。这种经济可以使几个房地产商成为巨富，但会使社会陷于中世纪的停滞。

第41节：房地产不是暴利产业

一个经营老百姓日用起居的产品，却不懂得如何从大多数中低收入阶层手中赚钱的商人，根本没有资格在现代经济中生存。一个无法把中低收入阶层的需要纳入市场秩序的社会，也不是一个现代社会。房地产是一个大众市场，不是小众市场，更不是富人市场。老百姓应该有自由和能力在市场上购买适合自己需要的住房。

那么，如何打造一个房地产的大众市场呢？一是要给老百姓基本的购买力；二是要限制房地产的暴利。老百姓缺乏购买力的一个原因，是没有地权。大家即使买了房子，也是有房权而无地权。房子是自己的，地是国家的。一说拆迁，只要补偿了房子，国家就能请你走人。你保不住地，补偿你的房子可以坐落在便宜得多的地上。等这块新的地价涨了，你可能又被请到更便宜的地上。许多世代居住在地价极高的棚户区的小民百姓，本来可以借经济起飞的光，靠卖了旧房子而获得房地产市场上的购买力。但他们的权利被剥夺了。他们被廉价安置，排挤出房地产市场，使拆迁征地成了暴利产业。

要建立健康的房地产市场，就要还权于民，让老百姓分享拆迁征地的暴利。在农村，要给农民土地所有权。农民自己决定农地是卖还是不卖。城市居民一下子分得土地所有权也许不现实。但国家应该从拆迁征地的暴利中拿出钱来，以货币形式支付市民被剥夺的土地所有权。比如，一个三口之家，在第一次购房时，能够获得一次性的购房券，价值几十万金额。他们可以以此作为购房的一部分金额。房地产商可以把收到的购房券从有关部门兑换成货币。

另一方面，房地产商不能只盯着富人。他们必须为中低收入的家庭服务。这就需要国家制定相应的政策。比如，任何房地产商，只有盖了100套平民房后，才可以盖一套豪宅。具体规格应该根据地区的不同而设计。这样，房地产商就必须热心经营平民市场，否则根本没有盖豪宅的资格。

我一向主张政府在经济中扮演最小的角色。这种对房地产市场的管理，就是政府扮演的最小角色之一。我们要市场经济，但任何健康的市场运作，都无法离开公共权力的监督。一些涉及公众基本的日用起居的产品，就更是如此。比如城市的水电煤气的供应，几乎都是由很少几家公司提供。没有公共监督，这些公司就会想收多少钱收多少钱，公众没有讨价还价的能力。所以，美国在19世纪末20世纪初，制定了一系列政策，让公共权力参与对市场的管理。比如最近油价飞涨，虽然石油公司有许多家在那里“自由竞争”，但政府还是会介入。一旦发现有谁赚了“暴利”，国会就可能开听证会。而在我们这里，竟有人公开鼓吹“暴利”。这分明是一种掠夺性的畸形市场经济。

政府介入市场管理，需要坚持两个原则。第一，行使公共权力要对大家一视同仁，不得有歧视。比如盖100套平民房后才能盖一栋豪宅这样的规矩，必须对国营，民营，和外企同样适用。一有任何例外，就会扭曲市场上公平竞争的平台。第二，政府管理市场，不能为自己谋取财政收入。这样才能站在河边不湿鞋，不以行政权力操纵经济。

我相信，这样的规则一旦制定，市场上中低收入家庭的住房供应就会增大，抑制价格的上涨。供应大了，大家就会在质量，式样，价格等方面进行选择，房地产商也会好好经营这种便宜的房子。因为房子不管怎么便宜，100套不是个小数，谁也赔不起。房地产商们因此会对中低收入的家庭谦卑一些，倾听这些消费者的呼声，揣摩他们的需要。小老百姓的日子，也会越过越好。

我们怎能听任任志强得势

任志强号称是讲“真话”的人。在这个充满假话的时代，一讲“真话”，或者号称讲“真话”，就立即演成了媒体秀，各大报刊无不给足了篇幅让他说够，而且，对他的“真话”，不管中听不中听，大家也想不起反驳来了。然而，“真话”不是真理，特别是对那些污辱人的“真话”，社会和媒体都应该发出抗议。

第42节：我们怎能听任任志强得势

任志强对穷人的蔑视是有名的，而且从不屑于掩盖。讲起理由来，还义正词严。他说他到30年前插队的那个“全国最贫困的村”，拉了60个人到北京打工；人家那里年收入400元，他一个月给300元，管吃管住管工作制服，到顺义别墅区当服务员、保安，不到两个月都跑光了，“宁愿回去受穷”。所以他再不给这些人捐钱了。

在任志强看来，放着10倍的钱不赚，就是不可理喻。这些穷人简直就是劣等人。这样的话，从一个经营国有资产一年挣几百万的高干子弟嘴里说出来，并不奇怪。我也算个走南闯北、喝过点墨水的。大概即使以任志强的标准，也不该算个劣等人吧。我不敢说理解这些穷人为什么不留在北京“赚钱”，但对他们走掉却并不会让我吃惊。换我在那个位置上，说不定也会走掉。

在全国最穷的地方一年拿400元确实可怜，但那里毕竟是家，而且生活费用非常低。从这样的穷乡僻壤一下子到了全国最贵最大的都市，先不说实际收入的增长远不如数字显示的那么大，这种变化对一个一辈子没有离开过家的农民的心理震撼，腰缠万贯的任志强怕是无法体会的。更何况，人家在家里穷，毕竟大家都穷，相处还算平等。到了北京，在别墅区当服务员、保安，伺候最富的人。以中国富人这种任志强式的素质，每天能见什么脸可想而知。这些穷人怕是一下子就会感到自己有多贱。

人不管多穷，都有基本的尊严。嗟来之食，食之无味。为什么就不能跑掉呢?

我一些在城里的朋友雇保姆，常常就出现这样的问题。他们从穷地方请个人来，做几天就走了。我说你多给几个钱不行吗? 对方常说：“她在家什么也挣不到，我已经给了不少了，本来是想帮帮她，可人家还不领情。”这么说的人，一不算算北京和贫困地区生活费用的差距，二不想想人家长期离家到一个举目无亲的大都市，在精神和感情

上付出了什么代价。我妻子1981年从绍兴考到复旦，第一次到老师家做客，上厕所平生第一次见到抽水马桶，一时竟不知那是方便的地方还是洗脚的盆子，问也不好启齿。她还是绍兴城里人，在上海还有亲戚。稍微有点同情心的人就能想象，一个从全国最穷的地方来的年轻人，一辈子就没有见过几辆车，头几个月见到北京的酒绿花红、车水马龙，恐怕马路都不敢过。北京对你任志强是天堂，对人家说不定就是地狱。拿着你的300元担惊受怕地过日子，真有那么幸福吗?

一个百万富翁以这种口气讲穷人，在哪个国家能找到？去年《波士顿环球报》上登了一个故事。一个百万富翁，十几年前跑到波士顿附近剑桥地区最穷的小学，对着全校孩子和家长说：你们这些孩子只要读到高中毕业，上大学的一切费用我全包了。当时家长一听，眼泪不停地流，觉得自己的孩子赶上个大好人。可十几年过后，这些孩子大都过了大学毕业的年龄，大部分放着白给的钱不要，有的生了一大堆孩子，有的进了监狱，有的失业在家，就是不要上学。这个大富翁说什么？他觉得自己对社会理解太有限，要认真研究怎么有效地扶助这些人，同时继续在别的地方进行同样的捐助，直到找到一个好办法为止。

到了哈佛这样的名校也是如此。最近几年，哈佛等几个精英大学开出巨额奖学金，吸引贫困生来。但效果一直不太理想。校方马上意识到，钱不是唯一的因素。毕竟这种学校的大部分学生是富家子弟。试想，一个贫困生，除了学生食堂，什么都吃不起，衣服不减价清仓就不敢买，而自己的同屋动不动买奢侈品、出入一些豪华场所，长期和这些人相处，心理难免有问题，许多人想想就不敢来。于是，这些学校请在校的贫困生给高中的优秀贫困生打电话，现身说法，让他们不要恐惧，同时还开设类似心理咨询的服务，帮助他们适应新的环境。

英国作家Charles Reade曾经说：“播种一个思想，收获一个行动；播种一个行动，收获一个习惯；播种一个习惯，收获一个品格；播种

一个品格，收获一个命运。”迄今为止，还没有一个社会能从根本上解决贫困问题。但是，在社会主流意识中播种什么样的思想来对待穷人，决定着一个社会的命运。任志强为我们的社会播种了一个错误的思想。媒体的沉默，就是媒体的失职。要知道，这还仅仅是他公开讲的话。他关起门来和几个百万富翁的哥们儿们怎么讲穷人，只有鬼知道。我的一位朋友一次坐在一位富人的车里，那富人指着在乱糟糟的街上游荡的民工恶狠狠地说：“这些没有用的人，都该被车撞死！”然而，正是这些“该被撞死的人”，创造了中国的经济奇迹，使大大小小的任志强们积累了财富。

第43节：财阀学阀，欺行霸市

我们怎能听任任志强的思想得势。

财阀学阀，欺行霸市

最近关于商品房交易是否应该公布成本的问题，房产大亨任志强和北师大房地产研究中心主任董藩一唱一和，演出了一场财阀学阀连手欺行霸市的闹剧。

任志强先发表他的高论，说商品房定价无需公众监督，无需公布成本，开发商受法律保护，没有这个义务。董藩则更是语不惊人死不休，竟然声称“强制公布商品房成本是在制造国耻”，因为这是“侵犯了企业的自主定价权”，而“商品房成本也不属于消费者知情权范围”。然后他特别用黑体字强调指出：“如果一些地方政府迫于舆论压力或在地方政府换届来临之际出于讨好舆论的需要，继续公布商品房成本，不仅会被西方主流发达国家的经济学家、政治家和企业界所讥笑，成为一种国耻，严重损害国家形象，同时将成为中国改革开放过程中可悲的一幕——全世界都会怀疑我们是否在诚心建设市场经济体制！”哈哈，好一个“友邦惊诧论”！

我没有买过房，不懂房地产；不过，住在董先生所谓的“西方主流发达国家”十几年，没骑过马也算见过马跑了。他们这些业内人士说得太离谱，外行人也很容易看出破绽。比如，在他们这样吵闹时，我所住的波士顿地区的一个镇正在准备起诉一个房地产开发公司，因为该公司在承建该镇的经济适用房时，夸大了成本，少报了利润。州里的法律规定，承建经济适用房的公司利润率最高为20%左右，但该公司通过虚报成本，获得的实际利润率达50%。此案如果属实，该公司将被迫退还巨额款项。

当然，这属于经济适用房，和一般的商品房不同。商品房要不要公布成本呢？我没有经营过房地产公司，按说无权说话。可是，这样显而易见的事情，你生活在美国，不呆不傻，凭常识也能判断。比

如，主要房地产公司都是上市公司，必须定期公布其经营特别是赢利情况。安然丑闻后，华尔街在这方面特别加强管理，企业的经营账目必须总裁签字，并对之负责，弄虚作假甚至会进监狱。一个房地产公司不公布成本，人家怎么知道你是亏是赚？还怎么买你的股票？像巴菲特这样的投资大师，就是靠分析企业的投入产出和经营效率发起来的。企业不公布成本，股市还怎么运转?

为了核实情况，我特地打电话给一位朋友。他是某名校的经济学教授，美国财经界的新星。我问美国的房地产公司是否可以不公布成本，他什么还没有说就笑起来。在他看来，这是个不折不扣的笑话。他让我看看售房广告就明白了。大部分广告，都列出该房子的估价。这个估价，是由中立的有特别证书的专业评估员作出的。人家的估价，要考虑成本和市场等多方面的因素。你到银行贷款，银行会看这个估价决定是否给你钱。如果估价是五十万，你的买价高达一百万，银行恐怕不会贷款给你。理由是房子不值那个钱。如果银行贷给你九十万，万一你破产了，银行没收你的房子拍卖，最多能拿回五十万。谁会这么傻呢？另外，拥有住房要缴房地产税。缴多少就要看这个估价。你要是成本保密，人家怎么个估法?

西方主流发达的国家，其经济运转乃至社会制度就是建立在这种市场的高度透明性上，否则根本无法运营。任志强说中国没有相关的法律，这没有什么奇怪，因为我们市场经济刚刚开始，还没有成为发达国家。没有相关的法律可以制定。政府要求开发商公布成本，就是一个进步，何来“国耻”之说?

不提西方发达国家也罢，既然提了，我们就不妨设想一下像任志强和董藩这种人真到了健全的市场经济中的生存状态。任志强如此无知而且牛气冲天，居然能在中国的房地产界横行，这本身就是我们制度不健全的证据。比如，美国各地的检察总长都是民选的。任志强民愤如此之大，要选检察总长，肯定要向老百姓许诺清查他。事情一上法庭，十二个陪审员最终决定他的命运。除了张维迎、董藩这号人，

你找出十二个不恨他的陪审员恐怕不那么容易。所以，在真正的市场经济中，你看不到哪个大款敢像任志强这样反复公开表达对弱势阶层的蔑视。他能以“直言”著称，大演“勇气秀”，并不说明他人品的正直，而是他占了老百姓没有权利的便宜，可以天不怕地不怕。至于董藩，连自由定价权和公布成本是两回事也搞不清，而且子虚乌有地造出“发达国家”的“事实”，说出如此无知的狂言。他对房地产懂多少呢？哪个学校会雇他当教授？我敢说，这两位在发达国家很难谋生。这也是人家为什么是发达国家的原因。

第44节：民不可辱

任志强和董藩，财阀与学阀勾结，垄断了经济权、话语权。这样的人横行，就是我们社会的危机。

民不可辱

我批评任志强和董藩两人关于商品房成本不可公布的理论后，两人几乎同时对我进行了联手反击。对此，我逐一进行了驳斥。不过，任志强的文章中，有一些离题言论。这种离题，并不仅仅是他语文功夫不到家，更是他对穷人的偏见难以掩饰，乃至不管讲什么，都会把这种偏见流露出来。可以说，任的言论，暴露了中国某些富人集体良知的阙失，值得认真剖析。

以下就是任志强的话：

“薛某人还有一篇文章是说中国的保安与餐厅的服务员是伺候人，因此农民工不应干此类活……在中国不知有多少人在从事保安和服务员的工作，这在中国是一种正当的职业，许多刚毕业的大学生都加入了这一行列。薛某人将保安与服务员工作称为伺候人的说法，只能贬低薛某人自己。我正是从餐厅的炊事员和服务员做起的，并且做了几年的时间。我从没有认为这段历史有什么不光彩，并认为这比我远离家乡，从大城市到农村插队生活要幸福的多，并且是自食其力的一种被社会所尊重的劳动。”

这是典型的大款作平民秀。可惜，他为了自己作秀，却不惜曲解我文章的原意。我那篇文章，针对的是任志强所谓“有钱也不给穷人”的理论。他为了证明穷人劣等，举出一个例子，说他曾找当年插队的穷地方的农家子弟来他北京的公司作保安。他们在家乡一年挣400，他这里一个月就给300。可是，来了以后，很快跑得一个不剩。所以他的结论是，穷人穷是活该，他们没有出息，给了机会也不要。

我很奇怪他讲这些话是如此理直气壮。这么多人都跑了，而且是一个不剩，是大家都有负于他一个人，还是他一个人有负于大家？任

先生如果没有出庭作过证，大概也看过电影吧？如果你一个人的证词和所有其他人的证词不符，你几乎是不可能说服任何人相信你的。任先生和雇员的这段纠葛，能证明什么呢？不过是证明了没有一个人喜欢他。大家宁愿回穷山沟一年靠400元过日子，也不愿意在他这里受罪。他怎么能以此证明别人是劣等，他一个人是正义呢？

我的文章中已经讲得很清楚，算钱不能这样算。穷山沟里和北京的生活费用差距甚大，那里的农民离家万里到了陌生的大城市，举目无亲，在感情上会付出代价，会产生各种心理问题。再穷的人，大部分也是理性动物，不会有意做出违反自己利益的事情。举个例子，一个美国老板，从埃塞俄比亚招了一群民工，他敢说“你们在国内一天一美元，我这里一个小时一美元”吗？他要是一个小时一美元，人家肯定也跑光了。所以我说，我若是那些民工，说不定也会跑。为别人服务我不介意，但伺候任志强这种趾高气扬的大款却未必比受穷好。

古人云：嗟来之食，食之无味。任老板可以以钱衡量一切，穷人却未必。这也并不说明人家比你低。孔子说过“民可使由之，不可使知之”。他显然并不是一个相信老百姓的政治权利的人。但是，即使是他，也以“使民如承大祭”的态度来对待百姓。而任志强对平民百姓极尽侮辱之能事，居然在我们的社会上买卖照做，钱照赚，这分明是我们这个社会的耻辱。

我说像任志强这种人在美国无法生存，他则反驳说他在美国经营公司有二十年的历史，很是风光。傻瓜也知道，他把从中国老百姓血汗中赚来的钱投到美国去，人家当然是满心欢喜地欢迎。但是，他能够对美国的老百姓这样大放厥辞，并且生意照做吗？在美国，这种辱民的话一出口，办公室门前就挤满抗议的人群。他如果有纠纷上法庭，12个被他侮辱过的平民，可能就成为决定他是无罪还是下监狱的陪审员。他给民工300块一个月，还骂人不领情，人家选举时就可能投票逼着他提高最低工资。中国的老百姓没有这些权利，任志强才能不

停地扮演“直言秀”。这些正说明我们的社会中，任志强这号人权力太大，老百姓权利太少。这才是我们社会不公平的根源。

第45节：为什么商品房的成本应该公开(1)

为什么商品房的成本应该公开?

我就商品房成本是否应该公开的问题，和任志强、董藩等人进行了激烈的辩论。任志强说我冒充专家，董藩说我“无耻，无知和放肆”。对骂人者不必回了。但所谓“冒充专家”一说，却值得一驳。我自始至终表明：我是房地产的“白丁”。任先生说我冒充专家，这样的误读不过是说明他自己的心态：房地产只有他这样的专家才有发言权。所以我一说话，他就认定我一定是冒充专家，想混一个参加辩论的准入资格。

这也正是我们之间的分歧。在我看来，住房构成了许多家庭的主要财产，界定着大部分老百姓的生活质量，是个公共政策的问题，任何人都有权利参与辩论。开发商、专家并不能靠专业知识来垄断话语。比如在美国这个高度市场化的社会，房地产商人和专家并不能一手遮天，老百姓有充分的权利和权力。比如，要不要建限制房地产商利润的经济适用房，老百姓可以投票决定。许多地方的房地产开发中经济适用房必须有一定比例，否则就会挨罚。究竟是什么比例，老百姓也有投票决定的权利。你不能仅凭人家没有专业知识就堵住人家的嘴，剥夺人家的权利。市场经济的原则和老百姓的政治权利，从来都是并行不悖的。缺少一个，社会既丧失了公正，也丧失了效率。

中国的房地产市场还远远达不到美国那样的秩序。公布商品房成本，有助于市场的透明，会给消费者更多的权利。老百姓把一生主要的积蓄都投到了房子上，难道连造价也无权过问吗？事实上，美国的大房地产公司，成本大多是公布的。即使你去看旧房，中间商也常常会告诉你房主何时购进，购价多少。甚至连该房上市的时间也很容易找到。不用说住房这样的大件，像私人车这种中等规模商品，一辆车钢花了多少钱，乃至工人的医疗保险和退休金摊在每辆车上是多少钱，也清清楚楚。这是透明有序的市场。在这样的市场中，你如果把

什么都当成“商业秘密”，谁还买你的东西？政府在税收能方面还如何管理?

任志强在为不公布成本辩护时，称中美国情不同，中国是土地国有，美国是私有。然而，也正因为如此，中国的商品房成本就更应该公布。从理论上说，土地国有，就是人民所有。商品房价格中含有土地价格的比例甚高。也就是说，开发商在人民的财产上盖了房再卖给人民，商品房中含有许多人民自己的财产。难道人们连自己所拥有的东西值多少钱也无权知道吗?

具体而言，公布商品房的成本，有诸多好处。第一个好处，就是保障老百姓的权利。众所周知，住房的发展和拆迁密切相关，开发商的许多财富是从拆迁中来的。我曾撰文指出，现在是有房产无地产。比如你拆迁闹市区的民居，算一下人家旧房的面积，就按相应的面积在郊区给人家一栋房，让人家搬出世代居住的地方。房产补偿了人家，地产则没有补偿。因为闹市区的地价比郊区昂贵得多。公布了房地产成本细目，老百姓可以把不同地价的因素考虑进来，一目了然地了解到他们应该得到什么样的补偿。

第二，官商勾结，市场不透明，是人们对房地产业的一个主要的抱怨。公布成本，能够抑制权力带来的腐败。比如，差不多的一块地，一个公司五百万拿下来了，换一家则要一千万。这里面有什么名堂？这些细账公布出来，有利于市场公平。

第三，公布成本，有助于帮助人们对商品房的价格建立一个理性的预期。我一直主张公布成本不应该剥夺企业自由定价的权利。但公布成本后，房地产的利润率就更加透明，有助于资本市场的发展。比如，如果房地产开发利润率达到20%，汽车制造的利润率是10%，大量资本就会流向房地产开发，资本的竞争就会把利润率降下来，最终使消费者受益。如果房地产利润率奇高，成为任志强所谓的“暴利产业”，却无其他资本涌入，“暴利”高居不下，公布成本也能更快地暴露体制中导致资本流动阻滞的问题。同时，如果房地产的利润率并不比

其他产业高，消费者就不会奢望房价下落。因为在这种情况下强制压低房价，就会使资本流出房地产业，房子就会更少，房地产涨价的压力就更大。

第46节：为什么商品房的成本应该公开(2)

具体成本如何核算，这是技术问题。但是，市场开放透明的基本原则却不容质疑。了解这一点，并不需要先成为房地产专家。我相信，大部分中国人，都是认同和相信市场秩序的。他们不满的是市场没有秩序。他们要求公布成本，也是希望建立市场秩序。遗憾的是，一些房地产商和学者一听公开成本就暴跳如雷，这反而让人们怀疑他们是否真有些拿不到桌面上来的东西。

既得利益者的道德底线

董藩抛出公布商品房成本是“国耻”的高论，受到了我的批驳。董先生和竭力反对公布成本的任志强，很快在自己的博客里对我进行了联手反击。不过，他开篇却不肯讲房地产，而是讲我对北大的批评。下面就是他的原话：

“看到薛涌《名校野鸡化，北大当先锋》等尖酸恶批后，我曾特意通过网络查阅了薛涌其人。令我愕然的是，薛涌竟是早年北大的毕业生。虽然薛涌的批判不乏真知灼见，但他毕竟曾受业于北大，北大是他的母校，他曾是北大的学子。有意见和建议可以通过其他途径传递，抑或采用相对平和的语气公开表达。学历史的薛涌应该知道古罗马的塔西佗在《历史》一书中的一句名言：‘近亲之间的憎恶是最恶毒的’。如果没有看过这句话，30多岁才出国的他也该知道中国人的道德底线：虎毒不食子，子恶不弒母！”

绕这么大一个圈子来谈房地产问题，大概也有他的难处。因为他实在很难讲出道理来。他的“国耻”论，援引“西方主流国家”的规矩，说人家不公布成本。我们一要求公布，就让人家笑掉大牙，成了“国耻”。我只是指出一个简单的事实：美国的主要房地产公司，大部分是上市公司，成本核算当然是公开的。美国还有房地产公司核算因为成本不老实而吃官司的。公布成本，何来“国耻”？

董先生不愿意谈美国房地产公司是否公布成本的问题，除了一大堆不着边际的专业词汇外，他能谈的就是我到处批评别人，包括自己的母校。这样“六亲不认”，当然就是比“毒虎”和“恶子”更残忍的冷血动物。我成了“食子”、“弑母”的魔鬼，他自然就可以把自己打扮成一个受魔鬼攻击的体面人物了。

可是，他这段话，乃至他整段文章中对我“忘恩负义”的指责，正好非常精炼地阐述了既得利益集团的思维逻辑。这个逻辑就是：一个北大的学子，从北大哪里得到了好处，就不应该公开地尖锐地批评北大，不管有什么“真知灼见”；如果实在有意见和建议，也要“通过其他途径传递，抑或采用相对平和的语气公开表达”。大概他为人处世，也是这样的原则吧？人家给你了好处，你就不公开批评人家。那么我不禁想问董先生：你研究房地产，不可避免要和房地产公司有密切交往。人家大概对你也不薄。你是否遵守拿了人家的好处就不批评人家的原则？中国的房地产尚无成熟的秩序，各种制度缺陷和腐败一定很多。你批评过谁？作为一个学者对现实不提出批评，是否是失职？

董先生不去反省这些，反而指责我批评母校。甚至批评母校就成了“弑母”。这样的人在大学教书，会教育出什么样的人？这也许是更令人担心的事情。大学的一个主要使命，就是培养学生“批判性的思维”。如果连自己身处于其中的学校都缺乏批评，还谈什么“批判性思维”？最近Harry R.Lewis出版了一本书，题为《没有灵魂的优异：一个伟大的大学是怎么忘掉了教育》（Excellence without a Soul:How a Great University Forgot Education），对哈佛的教育进行了全面的抨击。所用的词汇，从“傲慢”，“不坦诚”，甚至到“仗势欺人”都有，可谓尖刻之极，而且学校的主要机构和领导，包括校长，几乎一个不漏地骂了一通。有人称此书为“对哈佛的审判”。那么这位是谁呢？他正是哈佛本科生学院的前院长，1997年他亲笔起草宣言，界定哈佛的使命。你再到亚马逊网上搜书，输入“哈佛大学”的名字，显示出来的第一本书，就是哈佛毕业生Ross Gregory Douthat所著的《特权：哈佛与

统治阶层的教育》，把哈佛描绘成一个自以为是的混乱不堪的地方。按董先生的话，如此攻击自己的母校，也属于“弑母”了吧。殊不知，这些书都摆在哈佛书店最显著的位置。也正是这种无情的批判精神，以及对这种批判精神的珍视，才是哈佛成为哈佛的原因。

第47节：美国的房价

董先生所谓“中国人的道德底线”，用他自己的话说，就是把给过自己恩惠的人和机构的利益置于公共利益之上，和自己圈子内的人要私下沟通，要在公共的眼睛之外“通过其他途径”来进行黑箱操作。而这种有特权的小圈子中互相保护的逻辑，正是既得利益集团得以存在的“道德底线”。用这样的“道德底线”来教育学生，当然就是既有既得利益集团培养“梯队”。董先生东一个“国耻”，西一个“无耻”，他这样的人在大学教书，宣扬这样的价值观念，才是中国的高等教育之“耻”。

美国的房价

最近房价飞涨，民愤汹汹。有主张“市场规律”者，认为房价上涨乃经济发展之必然；另有主张居者有其屋者，认为房价已经超出了老百姓的购买力，甚至有了抵制买房运动。中国大城市的房价到底合理不合理？简直是公说公有理，婆说婆有理。这里，我不妨提供一个比较的国际视野。

据《纽约时报》报道，美国劳工统计局的一个研究首次系统地把房价放入家庭收入和开支的大背景中，追踪了美国和纽约市从1901～2003年的数据，对我们很有参照意义。

为什么这么说？因为单纯比较国际房价没有意义。比如，最近一个大房地产商说，他到伦敦一看，类似地段的房价，伦敦比北京高十倍。这话固然不假。但是，英国的人均GDP为三万多美元，中国才一千多美元。人家在这方面比中国高出将近30倍。这么一看，10倍的房价就不算高了。美国劳工统计局的这个研究，好处在于把住房消费在家庭消费中所占的比例作为基本的评估标准，而且追踪了一个多世纪的发展，为我们做横向比较提供了便利。

这个研究的基本结论是，随着经济的发展，食物消费在家庭消费中所占比例会降低，但住房消费所占的比例会逐渐提高。大城市的住

房消费上涨尤快。1901年，纽约人平均家庭收入仅为675美元（以当时的美元价格计），80%用于生活必需品的消费。其中，食物消费平均356美元，占去了44%；住房消费为191美元，占14%；另外，衣物消费为106美元以上。这样一来，一个家庭只剩下22美元的可支配性消费资金，只有通过借贷才能维持。那时纽约经济远不如现在繁荣，人均收入比全国平均水平还低，孩子出去当童工乃是惯例，并且一大半的“一家之主”（即男性成人劳动力）是移民，没有积蓄和特别技能，经济景观比当今充满民工的中国大城市还不如。不过，当时纽约的生活费用也并不太高。比如全美家庭平均的食品消费占家庭消费的43%，住房消费的比例为14%，在这两项上，纽约都仅比全国平均水平高出一个百分点。

一百多年后今非昔比。2003年，纽约平均家庭收入为66000美元，比全国平均水平（五万美元上下）高出33%；家庭消费为50319美元，比全国平均水平高出25%。其中食品消费占家庭消费的14%，即7000美元，还是仅比全国水平（13%）高出一个百分点；但住房消费猛涨，达18919美元，占家庭消费的38%，比全国平均水平（33%）高出五个百分点。

从历史的眼光看，经济发展自然会带来住房消费在家庭总消费中的比例的猛涨，以及食品消费比例的急剧下跌。二战以前，美国没有所谓以个人住房为主的房地产业，城市老百姓居住环境很差。战后通过了退伍军人法案，规定退伍军人享受优惠住房贷款，许多人到银行缴一美元定金就拿到了优惠的购房贷款，有所谓“一美元买栋房”之说。在五十年代艾森豪威尔任上，政府鼓励郊区和高速公路的发展，使郊外中产阶级独户住房小区蓬勃发展。结果，到1960年左右，美国家庭的住房消费在总消费中的比例超过了食品消费而成为第一大开支。同时，随着私人车的发展，交通消费也超过了衣物的消费。

可见，住房消费的上涨和生活水平的提高直接相关。纽约在一个世纪左右的时间，住房消费在家庭总消费中所占的比例，提高了14个

百分点；全美在这方面也提高了10个百分点。一富就说房子贵，确实有经济规律的因素。不过话说回来，中国现在的经济发展水平，比美国1901年时高，却比当今的美国低得多，大致相当于美国战后初期到1960年时的水平吧。单从这个面向看，住房消费在家庭总消费中所占比例，要高于14%，低于38%，在20%～30%之间比较合理。当然，中国国情特殊。一是人口密度太大，一是发展太快。把这两个因素相加，住房消费在家庭消费中的比例接近当今38%的纽约水平，也不算离谱。

第48节：用博客激活语文教学

但是，要超出38%这个水平，特别是超出太多，房价就太贵了。毕竟中国还是个发展中国家，食品，衣物，交通等生活必需品在家庭消费所占的比例肯定比美国高。比如，纽约一个年收入66000美元的家庭，仅7000美元就把食品消费打发了，一个月平均才580多美元。北京、上海一个三口之家，年收入66000人民币，一个月用580块购买食品很难打得住。衣物消费所占的比例更会比美国高出许多。这样一来，留给住房消费的钱就很少了。

如今纽约家庭平均18919的年住房消费，换算成房价究竟是什么概念呢？按最传统的预付20%本金，30年贷款的支付方式，只能购买30万美元左右的住房。即使是这样，纽约房价太高也成了媒体上吵翻了天的主题。北京、上海的家庭，如果年收入六七万，购买40万的住房已经接近其消费极限。而那些每平米一万的住房，供应的应该是年收入达到20万的家庭。目前中国大城市家庭收入离这个数字还远。40～30万元以下的住房，才适合当下中产之家的消费水平。

网络、媒体与公共空间的建设

用博客激活语文教学

汉语的危机喊了多日。刘擎先生还曾经惊呼“大学语文到了紧急状态”。年轻一代不会读不会写中文，已经让许多教育界、文化界人士感到头疼。关于解决的办法，大家也没少出谋划策。但是，似乎还很少见有谁有什么神通能唤起下一代对中文的热情。然而，看看网上的博客，热得烫手。大家都在读、都在写，而且大部分是年轻的一代。这难道没有给我们的语文教育提供机会吗?

汉语失去了年轻人，不能仅怪社会风气。我们必须反省汉语教育本身是否有问题。我看问题很大。第一，我们的语文教学，意识形态味太重。过去是政治意识形态，现在则是文化意识形态。大家把语文教学当成灌输传统文化的工具。我看一些学者的讨论，一会儿要教唐

诗宋词，一会儿要教“孙子兵法”、“齐民要术”，和现实越离越远，没等你说完，学生就睡着了。第二，我们的语文教学，死守着权威式、灌输式的方法，老师讲学生听，学生表达的机会少，缺乏互动性。而语言的生命，恰恰在这种互动性上。第三，这样的权威主义教学模式，注定了我们把课文当范文，告诉学生这是经典，必须去学会如何欣赏、如何崇拜、如何模仿；而不把课文当一个问题，当一个分析批判的对象。这样教下去，学生的独立思考能力就逐渐丧失了。

博客则给我们提供了一个机会来改变这些固疾。博客年轻人喜欢，有热情，这是学好任何东西的基础。上了博客，不管是读是写，都是一种非常好的语文训练。我最近开始上博客，发现里面有许多精采的文章，比报刊上、书本上的许多东西都更有想象力、创造力。这些为什么不能入课本呢？况且，博客和其他网络语言一样，自有一套风格和词汇。语文课不教，是语文的失职。举个例子，古文是刻写（在石头、竹简上）和书写的文字，现代的白话文，则是印刷的文字。文体跟着技术变。如今博客，是互联网的文字。我们的孩子将要生活在互联网乃至后互联网时代，博客语言怎么能不教呢？像“坐沙发”、“板凳”等等词汇，像我这样的成年人都不懂，字典上也查不到，但是在生活中无处不在。我们的语言学家不研究这些，我们的语文课不教这些，那就只好等着被时代埋葬了。

博客还是一种互动的语言。作为一个娱乐方式，博客比电视、电子游戏健康得多。因为博客本质上是一种思想交流，你必须听别人讲，同时表达自己。博客目前在年轻人一代中这么热，恐怕也是对我们过去那种单向式满堂灌的反叛。我们怎么能报怨年轻一代不喜欢中文呢？他们不是一天到晚在博客上读中文、写中文吗？问题是，我们这些当老师、家长的，自己从活生生的中文那里逃跑了。

更重要的是，博客是一种挑战权威的语言，颠覆了我们过去整个的文化预设。在博客里，没有什么范文，更没有什么权威，每个人都有潜在的能力规范和塑造博客的语言和讨论方式。博客需要非常强的

创造力。那种拿一篇范文让学生跟着学、模仿的教学法必须改变。比如，最近韩寒写的“文坛是个屁”这篇充满脏话的文字，能否进语文教学呢？我如果是语文老师，我就会教这篇。这不是说我支持脏话，也不是说我认同他的观点。但我认为我们必须去问：这篇文章这么风行，力量在哪里？表达的是什么情绪和思想？为什么抓住了那么多人？骂人好不好？脏话满篇的文字如此流行，说明了什么？如果你不用脏话写篇文章，能否表达类似的思想？这些都是刺激学生思维的好问题。你不问，学生也会问。我会让学生每人围绕着这类问题，写一篇博客式的作文，彼此交流、辩论，然后在这种思想交锋的基础上，再写一篇回应性的东西。我相信，这样上课，学生会有兴趣，会重新激活学生对中文的热情。

第49节：馒头，屁，博客(1)

读国内的博客，我很明显的一个感觉是，虽然有许多精彩文章，但大部分网友，语文能力不足。特别是一些回帖，大部分没有实质性的内容，只是表达一下情绪，对博主说一声支持或反对而已。诸如“顶”、“好”、“反对”、“抢沙发”这类词特别多，完整的句子都很少。有人说这是博客的固有特点。我看未必。看看美国的一些博客，长篇讨论就很多。我们的博客的风格，反映了我们的网友思维能力、写作能力的缺乏。也说明我们的语文教学不教学生如何思想、如何表达思想、如何辩论。博客热反映了年轻一代这方面的饥渴。语文教学应该在满足这种饥渴的基础上，提高学生思维、写作、辩论的能力。

还必须指出，互联网、博客已经颠覆了我们传统的权威主义话语体系。老师说、学生听的单向传播模式已经瓦解。我们这代在单向传播模式中长大的人，不仅要教学生、孩子，还要为了自己的生存来适应这样的挑战。这次韩寒和白烨的辩论，竟使白烨无法消受，不得不关博。这对我们这一代为人师长、父母的是一个警告。单向说教的模式，连“后80年代”的一代都对付不了，马上“后2000”的一代又会长大。难道我们在和年轻一代交流时能想出来的，还是那几本古书吗?

馒头，屁，博客

最近互联网特别是博客上的几出戏格外好看。先是胡戈与陈凯歌因“馒头”斗法。陈凯歌自以为有王者之威，气势汹汹，却被一块馒头噎住。然后是所谓“韩白之争”。仅高中毕业的韩寒，一个“文坛是个屁”，竟令父辈的著名文学评论家、享受国家特殊津贴的权威白烨不得不关博。这些事情看似不相关，实际上却反映着一个新现实：互联网特别是博客的出现，使“公众”在中国诞生。这一“公众”，改变了传统的知识和文化的权力结构。而许多精英，还生活在消逝的世界中不自知，一味按老一套办事，结果自取其辱。

陈凯歌收拾胡戈也许是最不可思议的。陈凯歌本应该是很新潮的人物，有国际声誉，经常出没于世界各地，算是有见识的人。但这件事情表明他似乎还生活在中世纪。他的电影被胡戈拿来剪辑搞笑，说明他的作品已经内化为胡戈们所生活的现实世界的一部分。胡戈的创作不过是对自己生存的状态的一种再认识。这本来是证明了陈凯歌的影响，是对他的抬举。怎么会闹到要起诉人家呢?

我不妨讲一个美国的例子。2004年总统大选，克里和布什电视辩论。辩论一完，晚间笑星就拿双方开心。做法是把辩论录像剪辑放到意想不到的背景中逗乐。NBC的Jay Leno取笑克里的剪辑最为经典。不妨照录。

克里在竞选中被攻击为风派人物，没有自己固定的立场。在辩论时，主持人也问他：为什么你的立场总是变来变去？克里辩解道：“I kept one position， one consistent position。”中文翻译，就是“我采取一个立场，一个始终如一的立场。”Jay Leno抓住英文中的position一词多义，可以解释成“立场”，也可以解释成身体的“姿势”，所以把这一段录像重新剪接，自己当主持人提问：“克里参议员，你怎么能把卧室里的活动搞得生动活泼？”于是克里在被剪接的录像中出现，一本正经地把上面的话说了一遍。在这个新背景中，同样的话就应该翻译成：“我保持一种姿势，自始至终保持一种姿势。”我当时看了，足足笑了两天。

胡戈对陈凯歌，不过也就是干了类似的事情吧？这种事情在美国，几乎每天晚上的电视中都会出现。Jay Leno通过剪接错位嘲弄布什的东西更多，也更损。难道他能被起诉吗？恰恰相反。这些政治家在竞选时，还巴不得到Jay Leno的节目中做客，因为看这种喜剧的观众，比看电视新闻的人还多。

为什么在人家那里所有当事人对这样的事都有幽默感，到陈凯歌这里就要打官司起诉捣蛋鬼呢？因为人家的精英，叫“公众人物”。“公众”是他们成功的基础；他们则成了一种公共产品。大家把你拆开揉

碎、重新组合，你也就无权过问了。按这个道理说，你陈凯歌成功靠什么？还不是靠大家看你的电影？人家花了钱看了你的电影，你就卖给人家了。难道人家还不能按自己的兴致把买来的“食品”“消化”一遍吗？

第50节：馒头，屁，博客(2)

陈凯歌对这样一个简单的道理也不懂，是因为他成长于一个权威等级的无公众社会。觉得自己在上，别人在下，容不得胡戈这样一个小人物动了他的电影，哪怕人家花了钱也不行。在过去，他龙颜一怒，胡戈还真会倒霉。因为在过去的社会里，政治精英掌握统治权，知识精英掌握文化的解释权，上能“为王者师”，下能教化小民；没有公众，只有群众。群众总是听精英指导的。但市场经济改革后，中国渐渐向草根社会演进。一个真正的草根社会，无论是政治还是文化权力，根基都在下面而不是在上面。精英必须接受公众的界定。特别是有了互联网，有了博客，使这样的转型加速。1990年代，文化界讨论“知识分子的边缘化”，还仅仅是说说而已。其实文化精英们还没有切身体会到自己会“边缘”到什么地步。这也是陈凯歌为什么最后被胡戈馒头噎住的原因。

互联网、博客把这种边缘化变成了真的。博客是什么？在某种意义上说，博客就是“诗经”。传说中古代的国王为了解民情，要派人下去采风，最后辗转编成“诗经”这样的经典。那时文字不甚发达，读书人也没有完全垄断文化，采来的诗就成了一种公众的声音，享受某种话语霸权。后来专制社会确立，读书人为权力所豢养，把持了文化的解释权，民间的声音就无足轻重了。士大夫文化一下子统治两千多年。

直到互联网、博客崛起前，一般小民百姓的声音是很难进入媒体的。如今4亿多网民出来了。万众一呼，几个文人的哼哼叽叽就再也没有人要听了。“公众”正在形成。而且这个“公众”在社会、文化生活的方方面面都开始行使自己的权力。想想看，如果在10年前，哪个编辑会理胡戈？大家还不都围着陈大导演转。如今，不管胡戈怎么装小人物的可怜，连陈凯歌也终于明白：这个小人物掌握的文化权力竟大得出奇。

这种网络和博客公众对精英话语的颠覆，更戏剧性地反映在“韩白之争”中。其实，“韩白之争”哪里是什么“争”，完全是一边倒地欺负人，白烨毫无还手之力。白烨的朋友很为他不平，说他是韩寒这代人的“文学保姆”，希望提携后80这一代进入文坛，没有想到竟会如此自取其辱。白烨的问题在于，在他的意识或潜意识层中，还有个“上文化”与“下文化”或者说“高雅”与“鄙俗”之分。而他自以为是个有权威来做这种区分，并把这些不同的文化领域统一到一个一元世界中的人。所以才有他的“文坛”以及韩寒一代尚未真正进入“文坛”之说。然而，这样精心经营出来的学说，被韩寒的“文坛是个屁”一句话就给骂垮了。这就像保姆管孩子，有时会说：“你再不听话，我就不喜欢你了。”孩子回答：“谁要你喜欢？”保姆还能怎么办呢？

应该说，互联网和博客时代以前的文化人，都是权威主义时代的特权阶层。互联网和博客塑造了“公众”，开始了由“公众”塑造精英的时代。所以，文化精英不得不学习和公众建立一种新的关系，要学会在公众中生活，而不是在权威中生活。

我要博客，我要革命

我的博客，在新浪已经开通三个月了。我对这玩意儿一窍不通，全是新浪的编辑极力鼓唆。最后我只好说：我闭上眼睛，你们看着办吧。结果，我的博客一直是编辑在编，把我的旧文章贴上去而已。我自己基本不看。最近，网络似乎走得快了不少，我上博客比过去容易，自己开始看自己的博客，这两周又开始自己贴文章，点击眼看就过20万了。有一天兴奋起来，多贴了几篇文章，读者反应灵敏，一天的点击超过两万五千！

我是个穷出来的财迷。写稿子是为了赚钱。这从当年在社科院拿200元工资养活两口之家，到在美国生了孩子，奖学金用光，三口之家全靠稿费吃饭，一直是这么过来的。日子艰难，不过靠稿费挣钱乐趣也不少。我曾和《东方早报》的编辑讨价还价，发明了“苹果理论”。我当时要高价，编辑不干，说你的稿费已经比我们这些小辈编辑高了

不少呀。我回击说：不对！按人民币算我的稿费也许高，但按苹果算则不然。美国一美元买不了两个苹果，大概五六元人民币勉强买个苹果吧。把人民币折算成苹果，你们写一千字是多少苹果，我写一千字是多少苹果？算一下，你们的稿费以购买力算比我高多了。对方不说话了，但钱也不给加。目前国内还没有一家媒体肯按苹果来算我的稿费。

第51节：我要博客，我要革命

可想而知，我这么一个财迷，看到20万的点击，马上觉得谁又欠我钱了。我曾跟几大商业媒体交涉：怎么登我的东西不经过我同意、又不给稿费呢？我可要告你们呀！人家说，我们已经和登你的稿子的报纸签了约，付了钱，当然就不再给你了。这样皮球又踢给了纸媒。后来和这几个商业网站熟了，他们也告诉些内情：人家纸媒现在也对我们不满，要提高要价，有的不让转载了。于是，博客又是商业网站绕开纸媒的一大战略：人家有人免费来写，我们对纸媒的依赖大大降低了。可是，纸媒与网站打了半天，我们这些作者还是什么也没拿着。乃至有人写文章，说薛涌等人全上了新浪的当了。这确实让我有点七窍生烟了。

穷则思变。我又有了主意：提倡博客革命，看看我这个书呆子能否做生意（其实我才不呆呢）。我希望有家网站能够领头招揽博客作者。办法是，每家博客上挂一个或若干商业广告，按点击数目支付作者广告费。老实说，靠这个作者挣不到太多钱。我这20万点击，大概也买不了几个苹果。但是，那位娇好的“老徐”博客，上了千万点，就不无小补了。

别小看这点小油水，博客一旦商业化，会大大开发出网络媒体的效能。现在的网络媒体，表面上火，实际上创意不足，基本是在做回锅肉，把传统媒体炒过的菜再炒一遍。如果博客写手能够通过写博客挣点小费，自然有些挖空心思吸引读者的人出来逞能。甚至可能出现职业博客。

我相信这不是一个财迷的白日梦。博客实际上是IT经济的一部分。我们只要回顾一下IT革命的过程就知道，这种革命的主要动力是个人的智能而不是资本。能够奖励、刺激人的智能的制度，往往在这个新经济中领先。这就是为什么IT产业普遍采用股票期权。所谓股票期权，就是你进了一个公司，老板除了工资外，以优惠价格给你若干

公司股票，几年后可以在市场上自由兑换。手里捏着一大把公司的股票，干起活来就像是给自己干而非给老板干。因为你对公司的贡献越多，公司就越火。公司越火，你手中的股票就越值钱。许多IT精英最后的收入工资成了小头，股票期权成了大头。脑力劳动不同体力劳动，老板不好监视。因为你能够看得见别人干体力活时卖不卖力气，却无法知道人家脑子里想什么：是在想公司的事情，还是在盘算自己的小买卖？股票期权解决了这个问题。公司的买卖和自己的买卖是一个买卖！这也是管理博客的办法。我的博客，曾引起一些读者的不满，说我不在博客里写专门的东西，只是贴旧文章、自己的书摘，甚至说我在推销书。这并不是没有道理。

看看现在写博客的人，绝大部分都有其他主业，即使愿意和读者交流，也常常忙不过来。写博客，和主持的网站都有一种互相利用的关系。如果博客不能为自己其他的事业造声势，为什么要写？如果博客有奖励机制，事情就不同了。博客可能成为不少人的一项主业。创意自然就多了。当然，我是财迷，许多人不是。相当多的博客写手，怀有非功利的目标，希望自我表现、和各路人交流，对他们我非常尊重，不希望打扰他们安静的空间。所以，博客中的广告，应该是自愿的。网站只负责在作者与广告商之间牵线，收入一定的服务费用。在自己的博客中上不上广告、上多少、上什么形式和内容的广告，必须有博客作者的授权才行。博客最大的好处，就是大家可以各走各的道。我相信，这样的制度一旦实施，中国的网络媒体会变个样。

网络文化的反智主义精神

“网络暴民”成为当今中国社会的一个流行语，关键词。不久前主流经济学家还攻击网络意见是“非理性”。我则对网络文化用一个中性词来描述，那就是“反智主义”精神。

“反智主义”一词，因美国历史学家霍夫斯塔特（Richard Hofstadter）的《美国生活中的反智主义》一书而走红。该书1962年出

版，1964年获普利策奖，如今美国媒体又有一股小小的霍夫斯塔特热，可见其影响依然甚大。

第52节：网络文化的反智主义精神

霍夫斯塔特写作此书，是对1950年代艾森豪威尔时代共和党统治的一个反应。要知道，自新政到1968年尼克松上台，美国大部分时间是被民主党所主宰。唯有艾森豪威尔的八年是共和党入主白宫。艾森豪威尔政府亲大企业，嘲笑满脑子道理的读书人是“鸡蛋脑袋”，对新政后得势的知识分子是个不小的冒犯。其间更有麦卡锡主义崛起，对知识阶层进行了猛烈的攻击甚至迫害。所以，霍夫斯塔特以历史学家的眼光，对这一政治逆流进行反省，试图厘清美国文化传统中不尊重智力的反智主义的源流。

可想而知，在这样的背景下，霍氏用的“反智主义”显然是个贬词。二十多年前这个词被介绍到中国来时，也是个贬词。余英时先生还写了篇“中国历史上的反智主义传统”，把反智主义和专制主义联系起来。

然而，反智主义主宰社会固然不好，但一个没有反智主义的社会，也同样成问题。有人后来写文章和余先生辩论，说中国历代的专制皇权，实际上非常“主智”，并不“反智”。查诸历史，中国的一个个王朝，都是靠读书人来支持。这种权力和知识的伙伴关系，通过科举给制度化了。被统治者则缺乏基本的文化资源。这也是我为什么要把“反智主义”变成一个中性词，并强调其正面意义的原因。因为被士大夫主宰了至少两千多年的中国文化，太强调读书人的权力，一般老百姓没有表述自己的利益和意见的渠道。到了近代也是如此。鲁迅的《阿Q正传》就是一个例子。鲁迅对中国农民并没有太多深入的了解。他年轻轻就进了洋学堂读书，甲午战争后不久留日，正好赶上战后日本狂热的战争宣传的余波。甲午一战，突然使日本人觉得经过了西化的日本比作为亚洲传统文化中心的中国要优越，于是媒体上把中国人描述成麻木、愚昧的群体。比如当时表现甲午战争的木版画，不久前在麻省理工学院网站上作为研究素材在有批判性说明的条件下展

示出来，该校的中国学生还无理取闹地抗议。他们根本没有意识到，他们自己正是读《阿Q正传》长大的一代。阿Q的形象，和这些版画中一些中国人的形象并无太大区别。这种对农民的蔑视，被完全没有做农民的经验的知识分子如此强烈地表达出来，成为现代中国意识的一部分。农民的“精神麻木”和“愚昧无知”，也成了中国种种问题的根源。我们长期以来对农民的歧视，与这种知识分子的优越意识当然也有深刻的联系。

阿Q这种由知识分子创造的小民百姓的形象之所以不受挑战地主宰了中国人的现代意识这么久，一大原因就是老百姓没有任何文化资源和权力对之反击。而一个有反智主义传统的社会就完全不同了。美国便是一例。美国的建国之父，多是社会精英。但是他们继承的传统，则源于古典的希腊罗马，反智的成分很强。比如，雅典人对知识分子就强烈地不信任，认为老百姓集体的智慧高于精英的个人智慧。美国建国时代的自耕农，也可以被像鲁迅那样的人描述为不开化的蠢货。但正是杰佛逊这种古典修养最好的人，出来强调自耕农的道德优越，反对工商精英的操纵。同时，当时的宗教传统，也给小民百姓的文化自立提供了条件。大家会去教堂寻求灵魂拯救，并不要听你知识分子唠叨。每个灵魂在上帝面前平等，这样的信条强化了小民百姓的尊严。

这些传统，我们是没有的。老百姓只能指望知识分子为他们说话；知识分子也乘机把自己打扮成“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”的先知、圣人。其实，世上并无“吃的是草，挤出来的是奶”的超级人类。大家是同样的俗人。知识分子声称为老百姓讲话，多少是为自己捞政治资本，夹带了不少私货。互联网的出现，则开始打破这样的格局。老百姓终于可以直接为自身的利益说话了。比如主流经济学家，过去一直还觉得自己代表着全民的利益。现在老百姓则出来说：你们不过是出卖了我们，替利益集团说话而已！知识分子表达自己的理念而不受下层社会挑战的日子，已经一去不复返了。

第53节：美国人为什么比我们尊重长辈(1)

当初我在网上开博客，是由编辑代劳。他们给我的博客起的名字，叫“新启蒙主义”。背后的基本理念，还是士大夫的传统：知识分子是来教育老百姓的。后来我坚持把名字改成“反智的书生”，承认自己是读书人，但不承认知识分子的道德优势，希望加入反智的潮流，推倒知识分子的文化垄断。

可惜，在掌握着文字权力的阶层中，意识到这一点的并不多。反而是称网络舆论是“非理性”、“不代表民意”的大有人在。如今，“网络暴民”的语汇又出笼了。在我看来，“网络暴民”固然不是没有，但“知识暴君”却可怕得多。网络民主，开启了中国文化的新篇章。老百姓丧失了文化权利几千年，刚刚开始为自己说话当然缺乏经验。但是，随着他们越来越成熟，网络文化也将变得越来越丰富，成为中国文化的重要动力。

美国人为什么比我们尊重长辈

广西邕宁高中高二进行语文月考，要求学生以“倾听与人生”为题写篇文章。一位同学的作文对现行教育制度进行了激烈批评，并且用“丑陋”、“奸诈”等词语描述一些教师的行为，结尾还借用了周杰伦“四面楚歌”中的歌词：“摇屁股的狗，虽然我们不是朋友，但你们还能做我的狗。”学校将作文复印给每一位老师，该学生也被告知如果不“主动”退学，作文将会被放进档案。此事经媒体报道获得广泛关注后，校方随即又表示不会开除这名学生。

我把这篇作文从头到尾读了两遍，对这个孩子的才华、文笔、和独立思考的能力非常惊叹。我甚至建议我的母校母系北大中文系能够考虑破格录取这位学生。这个学生短短一篇小文，颠覆了我们传统观念中成人与儿童的关系，击中了我们教育的要害，给我们这些为人父母和师表的人好好上了一课。

在中国的传统中，成人对孩子有绝对的权威。这种权威，也贯穿在我们整个的教育中。结果形成了一个十分矛盾的现象：我们的教育和文化价值是最尊重成人的权威的。但是，在社会的实际生活里，我们的年轻一代是最不尊重上一辈的。这一点，在美国生活一段后感触尤深。

去美国前，总听人家说美国人没大没小，儿子叫自己的父亲小名，甚至人情冷漠。来了一看，虽然没有听过哪个孩子叫自己的爸爸小名，至少表面上似乎和大家说的差不多。但时间一久，发现实际上根本不是那么回事。美国人表面上对长辈大大咧咧，心里实际上很尊重，长辈的权威也很大。有一次上日文课，一篇课文讲到现在公司里的年轻职工对老职工不像原来那样尊重了。老师让大家讨论为什么。我就用米德的代沟理论进行了一番解释：在过去的时代，社会变化节奏慢，年轻人一般只是重复上一辈的经验，凡事要向“过来人”请教，所以对长辈当然尊重。如今社会和科技发展日新月异，年轻人不可能重复上一代的经验。相反，要应付未来的挑战，年轻人往往比上一辈掌握更多的技能，如计算机等等。长辈常常还得向他们请教。所以，他们当然不会对上一代服服帖帖。

想不到，此言一出，美国同学立即群起而攻之：你以为你仗着年轻，会玩儿什么计算机，就可以代替长辈用生命积累起来的经验吗？古代打仗，年轻人当然比老人是更有效的战士，可人家为什么尊重老人？我一下子晕头转向。倒不是想不出道理和人家辩论，我吃惊的是：这是在美国吗？怎么这些没大没小的美国毛孩子们一下子变得都像是孔家弟子？

再仔细观察，美国文化崇拜年轻，但是年轻人非常认真地研究长辈的经验。人们常常开玩笑说，美国的孩子，在上高中和大学时把自己的父母看成天下最大的傻瓜，但大学毕业典礼时，一下子觉悟到父母是最了不起的智者，以后就开始如饥似渴地从上一代那里吸取智

慧。所以，美国人的历史记忆没有断层。因为每一代人都尊重上一代的经验，并且会把上一代的经验当做最宝贵的传统珍藏起来。

中国则相反。哪怕是最近的历史记忆也无法保留。年轻人根本不在乎上一代的经验。现在的孩子，连40年前发生的那场大灾难也不甚了了，不理解自己的父母对他们那样盲目崇拜毛泽东为什么会担心。长辈和下一代一交流，就演成“韩白之争”，小的对老的要说的无非是一句话：你算个屁。不久前大家讨论大学住校的问题，我和网友的主流看法不同，就回忆起1979～1983年上大学时在北大住校的收获。一些网友回帖说：“看看他讲的这些事情，就知道这个人有多老！还不赶紧闭嘴，谁有闲工夫听你扯淡！”代际的关系是如此，你还指望我们会有历史记忆吗?

第54节：美国人为什么比我们尊重长辈(2)

为什么我们的孩子对长辈这样不敬？说到底还是长辈自己的问题。俗话说，种瓜得瓜，种豆得豆。你怎么教孩子，孩子就会怎么对你。

我们教育孩子，大体还是用权威或者说权力来强制。最极端的例子是上中学时坐在我后面的一个同学。我常常发现他脸上青一块紫一块，问他怎么回事，回答说："我爸打的。"后来他告诉我他常常和父亲对打。我自然匪夷所思，说这怎么可以。他回答："你他妈懂个屁！这叫独立战争。"果然，后来他说他爸再不敢打他了。因为他爸经过几次交手，发现打不过他了。

这当然是极端的例子。但我们的教育，实际遵循着大致的逻辑。大人有权力时，就用权力驯服下一代。下一代长大获得了权力，就会以其人之道还制其人之身。我们教给他们的，就是这种权力利害。这样你能指望孩子们长得比你壮了以后还尊重你吗？

2003年美国社会学家Annette Lareau出版了一本书：《不平等的童年》（Uneq? ual Childhood），讲的是类似的事情。她走访了美国不同阶层的许多家庭，呆在人家里观察父母和孩子的关系。她发现，中高产阶层和劳动阶层家庭中父母与孩子的关系明显不同。在中高产阶级的家庭中，父母和孩子非常平等，平时谈话就像是朋友交流。从三四岁开始，父母和孩子有分歧，就要讨价还价、达成妥协。孩子服从的是道理而不是权力。这看上去父母毫无权威，连买哪个玩具的权力都没有。但孩子长大后，却非常尊重、热爱父母，觉得自己的一切都是父母给的。更重要的是，这样长大的孩子有信心，养成了提问题、思考、辩论的习惯，学业出众，特别知道如何和各种社会组织（如学校、公司）打交道。所以事业非常成功。

劳动家庭的孩子则在完全不同的环境中长大。家长给孩子的指令很简单：不许干这个，不许干那个。根本没有讨价还价的余地。这样

长大的孩子，不知道怎么和别人特别是社会组织打交道。碰到什么事情都不说话。我在耶鲁读书当助教时，教书要对付的是中高产阶层的子弟。他们常常不等你讲完就打断你，然后又提问，又讨论，从什么角度想问题的都有。后来到萨福克大学任教，学生主要是劳动阶层的子弟。他们总是你讲什么听什么，脸上一点表情没有。你问他们很简单的问题，他们甚至会说："不知道，我脑子一片空白。"现在的研究表明，这些劳动阶层的子弟，长大失业、犯罪的比率特别高。这种家庭文化的不平等，是日后贫富差别的根源。

广西那位高中生的作文，最有洞见的地方就在于指出了"我们不是朋友"的事实。在我们的文化中，成人不愿意和孩子平等、做朋友。因为那样就放弃了成人的特权，什么事情都要说服孩子，使自己的生活非常不方便。但是，使用权力支使孩子虽然有一时之便，等孩子长大了就会得到报应。我们的教育，不仅是传授知识，还要塑造人与人的关系。建立成人与孩子之间平等的文化，也就成为我们塑造未来的起点。

就"抄袭"事件答王晓渔

王晓渔先生：

谢谢您对我"抄袭"的质疑。现在简要答复如下。

我人在海外，写的评论是根据国内媒体的报道。写此文就是因为在网上看到了这个事件（记得最初还是在《世纪中国》上看的，后来也有其他媒体报道）。看了以后，我根据印象复述了事情经过。当时根据的本子是否是您的文章，我确实没有印象。不过，我因为不在国内，没有独立的消息来源，一般在复述时尽可能忠实消息来源的原文，免得出错误。在这大约１００来个字中，除了"四面楚歌"的歌词外，大概有70多个字和您的叙述基本一致。

我不记得您的文章讲了什么。但是，我自己写文章时，除了引述有关报道外，全讲的是自己的思想。特别是想把"不平等的童年"这本书介绍給国内的读者。现在把文章附上，供您参考。也希望您把自己

的文章全文贴出，帮助我了解到底是怎么回事，我们的文章是否特别雷同。当然，在引述您的（也可能是引述了其他引述您的文章的人的）文字时，如果几十个字雷同，我愿意为此承担责任。我想我如果在文章开始时加上“据王小渔先生报道”八个字，这样的不快就可以避免。但是我没有这样做。在此向您道歉。

第55节：就“抄袭”事件答王晓渔

我希望您把此事理解为我在引用消息来源时疏忽，而不是存心抄袭。也希望您我把各自的文章贴出来，看看是否是在抄袭。事实上，我现在也回忆不起来当时根据的文本是哪一个。不过再说一遍，不管怎么样，我愿意承担全部责任。如果您提出要求，我可以为此事公开登报向您道歉。我也愿意向您支付合理的赔偿金。

另外，关于我在文章中自称我写的评论篇篇达到国内一流水准之事，希望没有冒犯您。从您的反应来看，大概我不仅冒犯了您，而且冒犯了国内许多同行。我说此话，有特别背景，需要交代一下。第一，有一些人看我写的文章多，就说我“灌水”，而不是提出对我文章的实质性批评。对此我有些愤激。其实，一直攻击我的方舟子，写文章指出我把Stock Option翻错了，应该翻成“股票期权”（其实我在国内发的第一篇文摘就是这么翻的，但到香港，人家又是一个译法），我还是要感谢他帮助我澄清这个问题。但国内人有些人的批评，不明不白。第二，有些大报，因为我写得多（在别的地方），就不发表我的文章。问题不是质量，而是“这个人讲话太多了”。在美国这里，专栏作家确实高产，没有人介意。因此我讲了这些事情。我讲这些话，并不是想贬低谁，而是为自己辩护，有些愤激之词，不是真和谁比高低。比如，我们这次把双方的文章都摆出来，很可能您写得比我好。而且我一直说，这些年媒体进步大，比大学进步快多了。可惜这些话常常被登我文章的媒体谦虚地删除。

这样的解释，不知道您是否满意？一句话，如果有所谓“抄袭”行为，我希望您能理解为无意中的错误，相信我不至于有意略去那并不会伤害我文章原创性的八个字，导致“抄袭”的指责。当然，这不是为自己开脱。我愿意承担责任。不仅在这里向您道歉，而且愿意登报道歉，支付赔偿金。您如果有其他要求，我都会认真考虑。一句话，只要是我犯的错误，不管是出于什么原因，我将承担全部责任。

“日本版画事件”错在何处

麻省理工学院网站上不久前刊出了该校道尔教授和川茂教授主办的《视觉文化》专题展览中，日本军队在甲午战争中屠杀中国军人和平民的版画，引起中国学生的抗议。后来校方和两教授都就此事对中国学生进行了道歉；中国学生也表示理解这些版画的学术意义。事情就算过去了。可是，最近林达先生出来撰文，题为《应该对道尔教授说一声感谢》，称这些版画是当时日本种族主义的罪证，“道尔教授和川茂教授把这些图画从一百多年的时间长河里打捞出来……具有警示意义……”“中国学生对道尔教授以及麻省理工的指责是没有道理的，此举对道尔教授等造成的伤害是不公正的。”

判断这件事情的是非本是个非常微妙的工作。可惜，林达先生的文章却把事情划分为黑白两面，一口咬定中国学生是错的，道尔教授是英雄。这不仅把学术简单化了，也把美国的政治游戏规则给简单化了。

为了直观地说明问题，我不妨举个美国的例子。十几年前，著名的橄榄球明星辛普森涉嫌杀妻和其男友而被起诉。当时的公诉人调查出辛普森虐待前妻的前科，并掌握了他的前妻被虐待后的照片。在审理的准备阶段，辛普森前妻的姐姐到公诉人办公室访问时吃惊地发现，办公室门口竟悬挂着其妹被虐待后的大幅照片。她非常受刺激，立即质问领衔的女公诉人：“为什么把我妹妹这么惨的照片挂出来？”对方回答：“我要让我们这里的人每天都看到这个照片，然后更努力地工作。”后来这位当姐姐的把事情端到了ＣＮＮ上，说公诉人实在对受害者的心情缺乏敏感。

此一事件，和麻省理工的版画事件多少有相通之处，都涉及了一个“视觉文化”的问题。公诉人挖掘出这样的照片作为辛普森的罪证，并以之激励自己同事们的士气，要大家忘我工作，让辛普森得到应有的惩罚。这和道尔们对待那些版画的态度非常接近。但是，他们都忘了一点：自己是替别人伸张正义，本身并不是受害者。受害者对这些

视觉材料的反应，会和自己不一样。一个受害者的亲属，当然不愿意看到自己妹妹被打得遍体鳞伤的照片被挂在公众场所示众。同样，反复遭受日本蹂躏过的中国人，也不愿意看到自己的祖先被屠杀的情景被这样漫画式地表现出来而不加任何说明。

第56节：“日本版画事件”错在何处

以图像资料来呈现历史固然重要，但这次的问题是图像出现在麻省理工的网站上而未加说明。林达先生说：“用不着在麻省理工那样的一流大学读书也能一眼看出来”这些照片是属于罪证性质的历史资料，好像那些抗议的中国学生根本不配在那里读书。其实是他自己的话言过其实。以在美生活的常识判断，在麻省理工这样的院校，不要说很少有人会在没有说明的情况下能够看清这些照片的实质，恐怕知道甲午战争的人也是极少数，更难想象会有许多人看了网站上的照片后会追下去寻找道尔教授的针对性分析。所以中国学生觉得这样的照片丑化了中国人，也不算太神经过敏。毕竟他们是生活在那个校园里的人。

美国的社会和媒体，可以用“法庭文化”来概况。客观公正是正面的价值，许多人（包括道尔教授）都在追求这种价值。不过，如果仅用客观公正来衡量媒体，你最后还会失望。以我的观察，媒体更像是法庭：公诉人为受害者说话，辩护律师为被告人说话。大家必须摆事实，讲道理，但很难说是客观公正。美国的媒体和社会的一个好处是，一个白人可以写黑人的事情，并且自以为很客观公正，但黑人会起来挑战其说法。大家互相挑战，逼着对方照顾到别人的角度，这样才能达到最大限度的公正。如果一个被告没有律师，尽管法庭很公正，也很可能没有犯罪也被判了。在美国的媒体和公共话语中，对本国的事情处理得比较复杂周到，因为所涉及的对象都有“律师”等在那里。你说得不对人家就来纠正。但讲到外国的事情，简单片面的就多。这不是说人家想妖魔化谁，而是被讨论的“外国”没有“律师”在场。

这次中国学生的抗议，实际上就是在关键时刻让“辩护律师”到场，挑战对方的说法。这其实很符合美国社会的常规。所以对方才会道歉。至于林达先生说此事对道尔教授造成了“不公正的”“伤害”，我

看未免替别人操心过度。一个没有失去创造力的学者，会把这样的事件当成对自己学术的推动，借此来重新思考中日间的种种历史和感情上的问题。而这也恰恰是道尔教授比较弱的地方。当然我也有责任提醒中国同学，民族主义的牌不要打得过分。为自己利益辩护的同时，也要增进对他人的了解。抱着“不打不成交”的态度和别人互动，自己的努力才会有良性的结果。

我错了

不久前所谓麻省理工的“日本版画事件”，一度使媒体沸腾。但是，这一场喧嚣，是来自一些中国学生制造的“假新闻”。我作为长期从事时评写作的人，对这样大的新闻没有核实，甚至没有充分阅读在网上已经有的资料，发表了极不负责的言论。为此，我向所有读过我误导性文章的人诚恳道歉，并乞求公众的原谅。我更要向在这些事件中受到不公正对待的麻省理工大学的川茂教授和道尔教授表示深深的歉意。

当我发现我文章所依据的事实可能有问题时，开始了两天独立调查。麻省理工大学有关人员，在这样极度敏感，极度繁忙的时刻，耐心回答了我一系列问题。在此表示由衷的谢意！同时，对一向尽可能给我提供场所改正自己的错误的《南方都市报》编辑部，也深表感谢！

我这次犯的，是个很难原谅的错误。我的评论所依据的事实，全部来自中文报道。而这些中文报道，几乎都来自多维网最初的报道。事后我的调查表明，多维新闻网在报道这件事情上，只找了中国留学生了解情况，虽然也努力找了麻省理工大学有关部门，但最终没有能够取得联系，最后在新闻节奏的压力下，主要参照美联社的新闻稿进行了报道。我因为觉得多维的立场一向比较客观，也就未加批判地相信了他们的新闻。但是，事情发生在我居住的波士顿地区，我竟没有进行举手之劳的核实，甚至对网上已经有大量材料也没有充分阅读，

乃至基本的是非判断失误。为了补救这样的错误，我将我的调查发表如下。

我还必须强调，在我最初误导性的文章发表以后（见“日本版画事件”错在哪里），受到丁林先生，“问小薛”，云儿，芜湖人等素不相识的网友的猛烈批评。他们摆出了大量事实，使我意识到自己可能出现错误。特别是“问小薛”对我无情地、锲而不舍地抨击，逼得我不得不面对事实，面对自己。对此，我深表感谢。你们的批评，给了我一个自己改正自己的机会。否则日后真相大白，我将更无颜面对世人。

第57节：拷问中国人的良知

另外，老狼先生也一直对我“骂”声不停。对此，我也表示感谢。人错了，就要受惩罚，这样以后才会吸取教训。这就像砸了人家的东西要缴罚金一样。罚金太低，就无惩罚之效。老狼的“骂”，不过是提高罚金而已，会帮助我记住这次的教训。而他“骂”的一些话，我本人没有看到就被删除，这对他很不公平。对此，我表示遗憾。希望类似的事情不再发生。

我还必须重申：这次事件表明，互联网上的观点交锋，言论自由，甚至“骂人”的自由，给我们带来的利益远远超过“网络文明”的语言格式。我呼吁大家平心静气讨论问题。但是，这必须建立在充分表达自己的基础之上，我们必须捍卫人们正当表达自己情绪的权利。这次没有“问小薛”网友尖刻的，似乎并不平心静气的攻击，我是不会认识自己的错误的。如果这次事件有个好的结局，他（或她）是最大的英雄之一。

另外，我这次调查结果可能还有错误。希望继续监督批评。我特别要向麻省理工的中国同学说，如果我又错了，冤枉了你们，希望及时指正。如果一切属实，你们错了，那拿出做人的勇气，向给你们提供了这么优厚的待遇和学术环境的老师和同学道歉！

日本版画事件拷问中国人的良知

几天前，我在《南方都市报》发表的“‘日本版画事件’错在何处？”一文中，批评了林达先生在此之前写的一篇文章“应该对道尔教授说一声感谢”，提出中国学生的抗议有合理之处。基本的理由是，麻省理工网站在首页刊出了一幅日本军队在甲午战争中屠杀中国军民的木版画，有强烈的种族主义倾向。虽然此画是作为道尔教授和川茂教授主办的“视觉文化”专题网页的链接而刊出的，而展示这些画是批判性质的，但在首页刊出这样一幅血淋淋的作品，没有任何说明，至少对受害者的感情考虑不周。而林达先生说中国学生的抗议对道尔等教

授造成了“不公正的伤害”，未免为别人操心过度。虽然我也警告中国学生不要过分打民族主义的牌，并且认为这一事件是个无意的小过失，但整个文章的倾向，是站在中国学生一边的。

事实证明，我完全错了！我评论所根据的，主要是海外一家中文媒体的报道，后来经过调查，这篇报道又基本上是根据美联社（Associated Press）的报道编译而成。而国内媒体几乎所有对此事的报道，都是根据类似的消息来源。我的文章发表后，受到丁林和几位网友的激烈批评（见我的博客http://blog.sina.com.cn /m /xueyong）。我同时也开始了两天的独立调查。结果证明我所根据的报道有事实错误。鉴于这样的“假新闻”传播甚广，我作为受了误导并就此发表过不负责任的言论的人，有义务公布我初步调查的真相，并做出自己的反省。

道尔教授和川茂教授主持的“视觉文化”课题已经进行了多年。麻省理工大学的网站不久前介绍他们的工作，在主页上建立了一个“链接”。这个链接的图像标志用的是日俄战争时日本的明信片，描绘的是街头卖报的场景，毫无血腥场面。读者通过点击，即可进入“视觉文化”的网页，查看其中的图像。其中，有一部分图像是描绘甲午战争中日军屠杀中国军民的木版画。这些画，有明显的妖魔化中国人的倾向。对此，道尔教授在附文中做了简短但明确的分析：这些画所表现的对中国人的蔑视，和当时白人种族主义对东方的蔑视几乎毫无二致。40年后日本对中国犯下的暴行，和这些画所宣传的意识形态有着直接的关系。

在某种意义上说，这些画被这样展现出来，构成了一个日本帝国主义的罪证展览。但是，一位中国学生把其中几幅挑出来公布在网上，说这是在羞辱中国人。他在网上建立的链接（URL），全直接连到画本身，完全删掉了批判性的解说辞。于是此事愈演愈烈。中国学生迅速动员起来。更有人发现这个“视觉文化”的主持人之一原来是个日本人，就公布人家的电邮地址和电话，号召大家给这个日本“叫

兽”写信打电话抗议。结果，这个日本教授前后收到大约两千仇恨邮件和死亡威胁。一时间，他个人和家庭的安全都受到了威胁。当他一再向中国人道歉时，有些中国学生在网上幸灾乐祸：哈哈，这个日本人给吓坏了，态度还不错。他们全不顾以下基本的事实：第一，展出这些画，目的之一是揭露日本对亚洲国家犯下的暴行的文化根源；第二，这位日本教授不是这一课题的首要主持人。仅因为他是日本人，就有人散布一个日本教授利用血淋淋的画面美化侵略战争的谣言。第三，这位日本教授，本人坚决反对当今日本政府对战争不反省的态度。他和道尔教授共同主持这一课题，多少也说明了他的政治立场。

第58节：给媒体成长的时间

可惜，事情还越闹越大。一些中国学生和麻省理工的中国校友向校方提出一系列无理要求，包括改写解说辞，取消有关的学术活动，甚至解雇两位教授等等。虽然有少数理性的声音在网上要求大家冷静，但还是理不压众。那些断章取义地传播这些被删掉了批判性解说辞的中国学生，至今没有出来道歉。而这么多中国学生每天打开计算机就会看到学校网站的首页，完全应该清楚首页上出现的是一个日本明信片的图案。但竟没有人站出来说明真相！

我就此事所写的评论，是我媒体生涯中犯的最大错误。我轻信新闻机构的报道，并觉得那些能够进麻省理工的同胞，都是受过良好教育的人，在基本的事实上不至于离谱地编造。遗憾的是，我错了。我现在终于明白林达先生所说的对道尔等教授（更重要的是对川茂教授）的“不正当的伤害”是什么。我为我自己对发生在同一个城市的事情如此粗枝大叶地“核实”感到无限羞愧。为此我已经向有关教授写信道歉。

然而，事情并不应该这样过去。它拷问着包括我在内的许多中国人的良知：我们抗议人家当年欺负我们，于是发动人海战术，对两位学者（特别是那位日本教授）进行近乎恐怖主义式的围攻。最后，两位教授在没有做错任何事情的情况下，为他们无意中对中国同学造成的“伤害”进行道歉。这是谁欺负谁呢？我们之中有谁向人家道歉呢？麻省理工的这些中国学生，以捍卫中国人的尊严开始，最后在美国高等教育的最高殿堂，演出了一场野蛮的恶作剧。他们欢天喜地地拿着人家给的优厚奖学金，把主人家里搅得天翻地覆，甚至竟要把主人轰走，悍然破坏基本的学术自由。自此以后，我们许多在美国工作和学习的中国人，都面临着一个如何洗刷自己的问题。我希望这种洗刷从我开始。我希望那些卷入这场可耻的闹剧的中国同学，向自己的受害

者忏悔。我希望麻省理工的中国学生会，为此事公开表明自己的立场。

给媒体成长的时间

不久前“主流经济学家”报怨网民“非理性”、进行人身攻击，最近几大商业网站也发起了网络文明的运动。李稻葵先生还撰写长文，要媒体负责任。他特别举出美国的例子，说美国的媒体非常自律，多为几家大集团把持，资本雄厚，报道很负责等等。话里话外，无非是说现在中国的媒体不负责任，需要些集中管制。

这些议论，都未免避重就轻、似是而非。李先生举出的美国的例子特别具有误导性。第一，美国的商业媒体（几乎所有美国的媒体都是商业化运营），比美国作为国家的历史还长。在起步阶段并不具有现在的垄断性。第二，几家大集团垄断媒体，既得利益集团就会把持舆论，社会就会丧失言论自由。事实上，美国社会现在忧虑的也正是媒体的所有权过于集中、垄断的趋势太强。所以，媒体在美国如果并购太厉害，有时就会面对反垄断法，政府会干预。第三，美国媒体的概念早已经发生了变化，传统媒体的影响力日益衰落，网络、博客异军突起。把这些新生力量加进去，美国的媒体就远非李先生说的那样被几家大集团所垄断。事实上，美国媒体能发展到今天，也多亏了当年那种“没有规矩”的混乱格局。在殖民地时代，媒体都是小本经营，非常分散。有些简直不叫报纸，而叫broadsides（大概可翻译成大传单）。发行2000份，就已经成了大报了。其内容用今天的观点看，更无足可观。其中最吸引人的大概就是商业广告，另外是些从英国报章上抄下来、未经编辑的大杂烩，最多再加点地方社会的传闻。富兰克林当时买下的一家报纸，叫The Universal Instructor in All Arts and Sciences and Pennsylvania Gazette，其主要篇幅竟是照抄百科全书，从A抄到Z。富兰克林通过引进英国式的评论和讽刺文章对之改造，大获成功。

殖民地媒体的一个跃进，其实还是评论的出现。自1765年英国议会通过印花税的法案开始，殖民地开始反抗一系列强加在自己头上的商业税收，抵制英国货，最后酿成美国革命。在这个过程中，许多人（大部分是用笔名）在报纸上写文章讨论公共事务。报纸也就成了一个公共领域。但还是评论多、消息少，造谣诽谤的事情也很常见。特别是在后来的总统选举中，政客之间常常在媒体上展开匿名的人身攻击。

第59节：我们的母语变成了英文(1)

讲这些陈年老账，无非是说，中国的媒体刚刚起步，开始时秩序乱一些是可以理解的。用所谓“成熟市场经济的媒体”要求不成熟的市场经济的媒体可谓驴唇不对马嘴。从管理的角度看，几家大集团控制了媒体似乎效率高一些。但是李先生忘了，这样的结果，只会让几家有财政资源和政治靠山的集团把持舆论，扼杀了商业媒体的活力。

媒体在现代社会的功能，远远超出准确报道新闻。媒体所创造的，是一个“想象共同体”，使社会中形形色色互不相识的人之间，产生一种强烈的共同体的纽带。这是所谓“国家建设”的重要基础。否则，一个社会中大家形同路人、互不关心，成了孙中山所谓的“一盘散沙”，没有了聚合力。媒体要扮演凝聚社会的角色，就必须扩大社会各阶层的参与。当年北美殖民地的媒体突然活起来，就是因为“准入”的门槛特别低，平民百姓、家庭妇女，都可以在媒体上发表自己的声音。所以尽管当时交通不便，从波士顿到弗吉尼亚的风土人情、经济结构各异，但大家突然觉得自己属于一个共同体，要为一个目标奋斗。这也是美国革命最后成功的关键。如今中国商业媒体要发展，就必须让大家八仙过海、各显神通，必须降低准入资格。互联网正是因为准入的门槛低，容许普通百姓比较随便地发言，已经不知不觉地改变了中国人的生活方式。从女童李思宜的悲惨故事、一系列矿难、大学招生丑闻所引起的公愤，到最近的虐猫事件，网络正在创造健康的公共舆论，使中国的社会变得更人道、更有同情心，也对各种过去见怪不怪的不光彩行为起到了威慑的作用。看不到这些，抓住一些枝节问题大作文章，试图堵住老百姓的嘴，实际上不过是一些知识特权阶层面对平民化现代社会的最后挣扎。

我个人在新浪开博客，不久前因贴出的“假如明早醒来，我们的母语变成了英文”一文，遭到排山倒海般地谩骂，许多语言不堪入耳。对这样的语言，如果过分强调网络卫生，用行政手段禁止，只能使写这

些话的人感到更压抑，进而寻找其他机会、用更脏的话表达自己。这样管下去，很可能越管事情越多。所以，我面对这些语言，严格坚持一字不删的原则。不仅如此，我还把这些帖子编辑出来，让写这些话的人面对自己：你们自以为在捍卫伟大的中国文化、美丽的中文，难道这就是你们捍卫的东西吗？结果，大部分人停止骂下去了。我相信他们会反省，会想出更有效的办法和我辩论。网络语言和内容也只有这样才能不断改进。

我希望一些习惯了精英生活的人，能够尊重那些批评自己，甚至骂自己的人。中国的媒体，也应该容纳更广泛的社会力量参与。大家在网上骂来骂去固然不好，但总比互相听不到对方的声音好。我相信，假以时日，即使是那些互相骂来骂去的人也会发现：尽管大家意见不同，但还是关心共同的社会问题，大家是在一条船上，在一个社会共同体中生活，彼此之间还是要互相承担责任。而这也是媒体为我们的社会做出的最大贡献。

假如明早醒来，我们的母语变成了英文

如今到处听国人报怨：中文冷清，英语虚热，3亿人学英文，既是教育浪费，又是发疯。更有传统的卫道士，指责年轻一代崇洋媚外，生怕中国文化被英语所征服。

于是我想到了一个问题：假如明早醒来，我们的母语突然变成了英文，后果是什么？我知道这是个不可能的假设，或者说是在做梦。但这究竟美梦还是恶梦？如果这样的事情真的发生，中国的GDP增长率会高几个百分点，人均收入会大幅度提高。首先，靠英语的优势，中国会在全球化中最肥的产业——服务业中迅速崛起。许多美国人的工作，会“外包”给中国人。从电话服务、产品咨询，到财务管理、医学分析等等，中国人都可以通过现代电讯网络直接打入世界市场，像印度一样成为“世界办公室”。

第二，中国的制造业，由于消除了语言障碍，对自己海外的主要市场会更熟悉，更容易摆脱靠海外厂商的订单过日子的局面，自己直

接开发产品、跳出不得不“为世界打工”的境地。

第60节：我们的母语变成了英文(2)

第三，中国人会获得更充分的资讯，在文化上空前繁荣。比如，学术上的粗制滥造和抄袭变得越来越难，因为英文书大家都能读。由于不得不和英文图书市场在一个平面上竞争，书写得不好无法上市，这就逼着中国的学术文化界提高创造力。许多英文世界的学术文化精英也会把眼光投向中国，因为中国是世界上说英语的人最多的地方。中国会成为世界文化的一个中心。

这一切，难道不比我们现在的日子好吗?

大家都知道目前中国人学英语有问题，浪费了太多精力。但是，我们首先要搞清楚这些问题的性质是什么。有些人觉得，过分重视英语本身就不对，特别是不能把英语摆得比自己的母语还重要。另一部分人则认为重视英语并没有错，错在用现在的方法学不会。上述两种立场，是对英语学习非常不同的报怨，会引导我们用不同的方法面对现实。

在我看来，中国人并没有过分重视英语，而是没有足够的资源和手段来掌握这一困难的语言。语言是人际沟通的工具，贵在人与人之间的交流和互动。我们那种老师讲学生听的死记硬背的方式，不是掌握一门外语的好办法。另外，有效的语言教学班级要小，七八个人，十一二个人一个班最好。而我们的教育体制无法提供这样的条件。同时，中国已经成为一个开放型的国家，但几乎没有英语的学校系统，即用英语作为教学语言的小学、中学和大学。而在日本这种人口仅为我们的十分之一的国家，这样的英语学校非常多。中国在半个多世纪以前，在北京、上海等主要大城市也有不少这样的学校。在这方面，我们不进反退。换句话说，我们对英语不是重视过分，而是重视不足，在许多关键的环节上根本没有必要的投入。

但是，现在许多人对英语产生了逆反心理，甚至民族主义情绪。他们到处嚷嚷：“那么多人学英语有什么用？中国人难道要放下中文来

学英语吗？”当你没有学会英语时，当然觉得没有用。只有学会了，才知道用处在哪里。看看人家印度，如今成了“世界办公室”，把西方许多白领的工作抢到手里，其中的一个法宝就是英语。有人说，英语是印度的官方语言，在这方面有天然优势。这固然有几分道理，却未免夸大其词。印度民族、文化庞杂，英语基本还是上层语言。许多穷孩子，生活中根本不接触英语。我看了《世界是平的》的作者弗里德曼为CNN在印度做的现场采访，印度人学英语并不比我们轻松。另一方面，中国人的生活水平比印度高出许多，有资源优势，学起英语来未必输于人。我们缺的，是人家的执著。

为了掌握一门重要的外语，把母语暂时放一放，也未尝不可。我在“文革”长大，中文说和写错别字不断。但1989年决定走留学之路后，就把中文书收起来，只读英文。刚到美国时，给学术前辈邹谠先生打电话，问做学术的门径。他张口就说：英文第一。我当时问：“如果研究中国呢？许多英语系毕业的中国人出来，英文好，但对中国并不了解。”邹先生还是坚定地说：“那没有关系。英文好，学东西快。不懂的很快会懂。”这么多年之后回头一想，才明白其中的道理：英文里有多么丰富的东西，中文里除了几本古书，还有什么呢？读英文和读中文，吸收的养分不同，知识成长的速度当然就不一样。所以我劝上高中的侄儿：把英语学好，才是首要之务。我对媒体的年轻朋友也是同样的劝告：先把英语学好，不要听别人嚷嚷。那些不能快速阅读英文的人，尝不到甜头，根本没有资格对英语的用处说三道四。“英语红利”是不可忽视的竞争优势。日本虽然很为自己的传统骄傲，但一直觉得母语不是英文使自己在国际竞争中吃了大亏。所以2000年当时的首相小渊提出把英语变成官方语言的计划，作为日本21世纪国际化战略的一部分。这样的方案虽然未必可行，但足可以看出一个全球化的国家在这方面的决心。中国人不应该放弃在英语方面的努力，因为全球化使世界变成平的，英语则让我们和世界站在一个平面上。

第61节：北大批判

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第62节：北大为什么是二流(1)

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第63节：北大为什么是二流(2)

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第64节：北大是什么心态

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第65节：北大、清华要甘当二流

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第66节：名校野鸡化，北大当先锋

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第67节：大学应该怎样对待文化旅游

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第68节：对“天价写作班”进行道德审判(1)

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第69节：对“天价写作班”进行道德审判(2)

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第70节：彩票是个什么学科(1)

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第71节：彩票是个什么学科(2)

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第72节：怎样公平地招生

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第73节：北大在干什么

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第74节：海外学者何必和北大站在一起

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第75节：是谁惯坏了教授(1)

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第76节：是谁惯坏了教授(2)

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第77节：破除专业教育的迷信

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第78节：进入世界高等教育的WTO

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第79节：狼已经来了，老虎还远吗？(1)

```
html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |
```

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第80节：狼已经来了，老虎还远吗？(2)

```
html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |
```

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第81节：香港的大学带来了什么冲击

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第82节：香港的大学比北大、清华高在哪里(1)

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第83节：香港的大学比北大、清华高在哪里(2)

```
html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |
```

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第84节：如何面临美国高考的挑战

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第85节：全球化与现代性中的“孟母学堂”

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第86节：保卫“孟母学堂”

```
html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |
```

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第87节：访问学者为什么拖家带口地出国

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第88节：建设中国的社区学院

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第89节：我们需要什么样的历史教材

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第90节：新东方的新方向(1)

```
html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |
```

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第91节：新东方的新方向(2)

```
html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |
```

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第92节：新东方的新方向(3)

```
html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |
```

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第93节：大学要为仝正国们做好准备

```
html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |
```

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第94节：大学要对老年人敞开大门

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第95节：教授保姆与孟母

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第96节：大学市场化的改革不能再拖了(1)

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第97节：大学市场化的改革不能再拖了(2)

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第98节：增加国家奖学金

```
html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |
```

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第99节：产业化不是教育改革的替罪羊

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第100节：中印大学的比较(1)

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第101节：中印大学的比较(2)

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第102节：何不减免学债

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第103节：以大学税代替教育贷款

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第104节：引进博士候选人制度

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第105节：展望即将发生的奖学金大战

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第106节：技工吃香对大学改革的启示

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第107节：除了哈佛我们还应该知道什么

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第108节：未来中国高等教育的中心

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第109节：香港是中国的文化沃土

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第110节：精英主义与草根主义(1)

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第111节：精英主义与草根主义(2)

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第112节：哈佛学生选什么专业

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第113节：在哈佛必须学什么？

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第114节：大学为什么要尊文史

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第115节：大学教育要有“核心课程”(1)

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第116节：大学教育要有“核心课程”(2)

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第117节：大学教育要经世致用

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第118节：大学生怎么就不能扫地

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第119节：大学生的住所与大学的理念

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第120节：大学生不是专业奴

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第121节：考大学报什么专业好(1)

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第122节：考大学报什么专业好(2)

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第123节：美国人大学毕业要欠多少钱

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第124节：这是中国大学的一场革命

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第125节：高考：带着锁链也要跳舞

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第126节：高考面能否放宽

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第127节：在大学里要做的20件事

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第128节：在大学里要做的20件事

```
html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |
```

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第129节：重新“上山下乡”

```
html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |
```

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第130节：我们的生活，我们的情感

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第131节：中国能创造体育吗?

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第132节：把中国建成自行车的天堂

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第133节：中国的月亮不如外国的亮

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第134节：我们要一个什么样的北京

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第135节：我们不能回避性道德

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第136节：致李银河：我为什么要和你辩论(1)

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第137节：致李银河：我为什么要和你辩论(2)

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第138节：致李银河：我为什么要和你辩论(3)

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第139节：李银河，请不要起诉《金陵晚报》

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第140节：启蒙陷阱中的李银河

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第141节：上帝是否决定了我们的贫富(1)

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第142节：上帝是否决定了我们的贫富(2)

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第143节：影响我的三本书

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第144节：我没有钱，但挺“主流”

```
html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |
```

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第145节：薛涌其人其文(1)

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第146节：薛涌其人其文(2)

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第147节：薛涌其人其文(3)

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第148节：薛涌其人其文(4)

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第149节：为生计写作，写到走火入魔(1)

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-

第150节：为生计写作，写到走火入魔(2)

html1-transitional.dtd">
登录到我的帐户
if(typeof(pgvMain) == "function")
{
pvCurDomain = "lianzai.book.qq.com";
pgvMain();
}
#BookNav{font-size:12px;margin-top:11px;}
#BookNavT{color:#FFF;font-size:12px;}
#BookNavT a{color:#FFF;text-decoration:none;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT a:hover{color:#FF0;text-decoration:underline;margin:auto 8px;font-size:12px;}
#BookNavT .fb{font-weight:bold;}
#BookNavT .indx{margin-right:15px;}
#BookNavB{font-size:12px;}
#BookNavB a{color:#000;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB a:hover{color:#F00;text-decoration:none;margin:auto 5px;font-size:12px;}
#BookNavB input，#BookNavB select{font-size:12px;}
读书首页 书库 图书排行 VIP专区 | 原创 原创排行 作品库 | 文化 文化博客 图库 | 杂志 杂志库
收藏好书，发表原创
我的个人中心 |
反馈 |

帮助
的个人中心
|
我的藏书 |
管理作品 |
退出 |
反馈 |
帮助
搜索
图书-书名
图书-作者
图书-出版社
原创-综合
登录我的个人中心
var local = window.location.href.match(new RegExp("^http://bookapp.book.qq.com"));
var logout_uc = NavCookie.getCookie("logout_uc");
if (local == null && logout_uc == "1") {
document.write("");
NavCookie.setCookie("logout_uc"， "0");
}
if (local != null)
ShowUserInfo();
else
document.write("");
if (local == null)
ShowUserInfoComplete2(logininfo);
var searchobj = document.getElementById("searchtype");

searchobj.value = 1;

#CopyRight2006 {font-size:12px;color:black;background:white;clear:both;margin:0 auto;}#CopyRight2006 a.tocft:link，a.tocft:visited{font-size:12px;color:black;text-decoration: none;}#CopyRight2006 a.tocft:hover{font-size:12px;color:red;text-decoration: underline;} 关于腾讯 | About Tencent | 服务条款 | 广告服务 | 腾讯招聘 | 腾讯公益 | 客服中心 | 网站导航 Copyright © 1998 - 2009 Tencent Inc. All Rights Reserved 腾讯公司 版权所有

var url = "http://bookapp.book.qq.com/cgi-